




3 1761 1124448 8





Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761112244488>

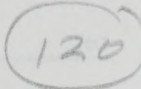
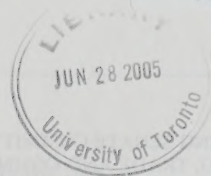












First Session  
Thirty-eighth Parliament, 2004-05

Première session de la  
trente-huitième législature, 2004-2005

## SENATE OF CANADA

## SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité  
senatorial permanent des*

# Banking, Trade and Commerce

# Banques et du commerce

*Chair:*

The Honourable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Président:*

L'honorable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Wednesday, April 13, 2005  
Thursday, April 14, 2005

Le mercredi 13 avril 2005  
Le jeudi 14 avril 2005

**Issue No. 10**

**Fascicule n° 10**

**Eighth and ninth meetings on:**

**Huitième et neuvième réunions concernant:**

Consumer issues arising in  
the financial services sector

Les questions concernant les consommateurs  
dans le secteur des services financiers

INCLUDING:  
THE EIGHTH REPORT OF THE COMMITTEE  
(Bill C-29, An Act to amend the Patent Act)

Y COMPRIS:  
LE HUITIÈME RAPPORT DU COMITÉ  
(Le projet de loi C-29, Loi modifiant la Loi sur les brevets)

WITNESSES:  
(See back cover)

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Jerahmiel S. Grafstein, *Chair*

The Honourable W. David Angus, *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

- |                                      |                             |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| * Austin, P.C.<br>(or Rompkey, P.C.) | * Kinsella<br>(or Stratton) |
| Biron                                | Massicotte                  |
| Fitzpatrick                          | Meighen                     |
| Harb                                 | Moore                       |
| Hervieux-Payette, P.C.               | Plamondon                   |
| Kelleher, P.C.                       | Tkachuk                     |

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Angus substituted for that of the Honourable Senator Oliver (*March 24, 2005*).

The name of the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Day (*March 24, 2005*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE

*Président:* L'honorable Jerahmiel S. Grafstein

*Vice-président:* L'honorable W. David Angus  
et

Les honorables sénateurs:

- |                                      |                             |
|--------------------------------------|-----------------------------|
| * Austin, C.P.<br>(ou Rompkey, C.P.) | * Kinsella<br>(ou Stratton) |
| Biron                                | Massicotte                  |
| Fitzpatrick                          | Meighen                     |
| Harb                                 | Moore                       |
| Hervieux-Payette, C.P.               | Plamondon                   |
| Kelleher, C.P.                       | Tkachuk                     |

\*Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité:*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Angus substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver (*le 24 mars 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P. substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 24 mars 2005*).



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, April 13, 2005

(21)

*[English]*

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 4:11 p.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jerahmiel S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Biron, Fitzpatrick, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Massicotte, Moore, Plamondon and Tkachuk (11).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, and Jean Dupuis, Analyst, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (*See Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.*)

**WITNESSES:***Equifax Canada Inc.:*

Richard A. Cleary, President;

Joel Heft, Vice-President, Legal Counsel and Chief Privacy Officer.

*TransUnion of Canada Inc.:*

Ken Porter, President;

Chantal R. Banfield, General Counsel.

*Credit Union Central of Canada:*

Jack Smit, Chairperson, Board of Directors;

Joanne De Laurentiis, President and Chief Executive Officer.

The Chair made an opening statement.

Mr. Porter and Mr. Cleary made statements and, together with Mr. Heft and Ms. Banfield, answered questions.

At 5:27 p.m., the committee suspended.

At 5:30 p.m., the committee resumed.

Mr. Smit made a statement and, with Ms. De Laurentiis, answered questions.

At 6:07 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:****PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 13 avril 2005

(21)

*[Traduction]*

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 11, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jerahmiel S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Angus, Biron, Fitzpatrick, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Kelleher, C.P., Massicotte, Moore, Plamondon et Tkachuk (11).

*Également présents:* June Dewetering, directrice intérimaire, et Jean Dupuis, analyste, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit son examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité du 18 novembre 2004.*)

**TÉMOINS:***Equifax Canada Inc.:*

Richard A. Cleary, président;

Joel Heft, vice-président, chef du contentieux et chef de la Protection de la vie privée.

*TransUnion of Canada Inc.:*

Ken Porter, président;

Chantal R. Banfield, avocate-conseil.

*Centrale des caisses de crédit du Canada:*

Jack Smit, président, conseil d'administration;

Joanne De Laurentiis, présidente et chef de la direction.

Le président fait une déclaration liminaire.

MM. Porter et Cleary font une déclaration puis, aidés de M. Heft et de Mme Banfield, répondent aux questions.

À 17 h 27, le comité interromp ses travaux.

À 17 h 30, la séance reprend.

M. Smit fait une déclaration puis, aidé de Mme De Laurentiis, répond aux questions.

À 18 h 7, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

OTTAWA, Thursday, April 14, 2005

(22)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 10:50 a.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Fitzpatrick, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Massicotte, Moore, Plamondon and Tkachuk (10).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, and Jean Dupuis, Analyst, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (*See Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.*)

*WITNESSES:*

*Investment Dealers Association of Canada:*

Joseph J. Oliver, President and Chief Executive Officer.

*Mutual Fund Dealers Association of Canada:*

Larry M. Waite, President and Chief Executive Officer.

*Investment Funds Institute of Canada:*

Tom Hockin, President and Chief Executive Officer.

*As an individual:*

Claude Gingras, Legal Advisor, retired.

*Small Investor Protection Association:*

Stan I. Buell, Founder and President.

*Canadian Association of Retired Persons:*

Bill Gleberzon, Co-Director of Government & Media Relations.

The Chair made an opening statement.

Mr. Oliver, Mr. Waite and Mr. Hockin made statements and answered questions.

At 12:20 p.m., the committee suspended.

At 12:30 p.m., the committee resumed.

Mr. Gingras, Mr. Buell and Mr. Gleberzon made statements and answered questions.

At 1:27 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

*ATTEST:*

OTTAWA, le jeudi 14 avril 2005

(22)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 50, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Angus, Fitzpatrick, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Kelleher, C.P., Massicotte, Moore, Plamondon et Tkachuk (10).

*Également présents:* June Dewetering, directrice intérimaire, et Jean Dupuis, analyste, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit son examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité du 18 novembre 2004.*)

*TÉMOINS:*

*Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières:*

Joseph J. Oliver, président et chef de la direction.

*Association canadienne des courtiers de fonds mutuels:*

Larry M. Waite, président et chef de la direction.

*Institut des fonds d'investissement du Canada:*

Tom Hockin, président et chef de la direction.

*À titre personnel:*

Claude Gingras, conseiller juridique à la retraite.

*Small Investor Protection Association:*

Stan I. Buell, fondateur et président.

*Association canadienne des individus retraités:*

Bill Gleberzon, codirecteur des relations gouvernementales et avec les médias.

Le président fait une déclaration liminaire.

MM. Oliver, Waite et Hockin font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

À 12 h 20, le comité interrompt ses travaux.

À 12 h 30, le comité reprend ses travaux.

MM. Gingras, Buell et Gleberzon font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

À 13 h 27, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ:*

*Le greffier du comité,*

Gérald Lafrenière

*Clerk of the Committee*



## REPORT OF THE COMMITTEE

Tuesday, April 12, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

## EIGHTH REPORT

Your Committee, to which was referred Bill C-29, An Act to amend the Patent Act, has, in obedience to the Order of Reference of Monday, March 7, 2005, examined the said Bill and now reports the same with the following amendments:

1. Page 2, new clause 2.1: Add after line 19 the following:

“2.1 The Act is amended by adding, after section 103, Schedules 1 to 4 set out in *An Act to amend the Patent Act and the Food and Drugs Act (The Jean Chrétien Pledge to Africa)*, being chapter 23 of the Statutes of Canada, 2004.”.

2. Page 2, clause 3: Replace lines 20 and 21 with the following:

“3. (1) Sections 1 and 2.1 come into force on the day on which *An Act to amend the Patent Act and the Food and Drugs Act (The Jean Chrétien Pledge to Africa)*, being chapter 23 of the Statutes of Canada, 2004, comes into force.

(2) Section 2 comes into force on a day to be fixed by order of”.

Respectfully submitted,

*Le président,*

JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Chair*

## RAPPORT DU COMITÉ

Le mardi 12 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et commerce a l'honneur de présenter son

## HUITIÈME RAPPORT

Votre Comité, auquel a été déferé le Projet de loi C-29, Loi modifiant la Loi sur les brevets, a, conformément à l'ordre de renvoi du lundi 7 mars 2005, étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport avec amendements suivants:

1. Page 2, nouvel article 2.1: Ajouter après la ligne 19 ce qui suit:

« 2.1 La même loi est modifiée par adjonction, après l'article 103, des annexes 1 à 4 qui figurent dans la *Loi modifiant la Loi sur les brevets et la Loi sur les aliments et drogues (engagement de Jean Chrétien envers l'Afrique)*, chapitre 23 des Lois du Canada (2004). ».

2. Page 2, article 3: Substituer les lignes 20 à 22 par ce qui suit:

« 3. (1) Les articles 1 et 2.1 entrent en vigueur à la date d'entrée en vigueur de la *Loi modifiant la Loi sur les brevets et la Loi sur les aliments et drogues (engagement de Jean Chrétien envers l'Afrique)*, chapitre 23 des Lois du Canada (2004).

(2) L'article 2 entre en vigueur à la date fixée par décret. ».

Respectueusement soumis,

## EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, April 13, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:11 p.m. to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator Jerahmiel S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Chairman:** This afternoon, the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce will continue its study of consumer issues arising out of financial services sector. Mr. Porter, please proceed.

**Mr. Ken Porter, President, TransUnion of Canada Inc.:** We are delighted to have this opportunity to appear before the committee.

In 1968, TransUnion was founded in Chicago, Illinois. We operate in 27 countries around the world. Canadian operations were founded in 1989, and we currently have 13 offices coast-to-coast. We are a privately held organization. We have 4,000 employees worldwide, with about 185 employees in Canada. We both have over 20 million Canadian consumer files in Canada. We are a repository of consumer data.

**Senator Moore:** Are those all Canadian?

**Mr. Porter:** Yes.

**The Chairman:** That is close to all of Canada.

**Mr. Porter:** We are a repository of consumer data. In a credit file, there is identification information, such as name, address, telephone numbers, credit history and public filing information, such as judgments, bankruptcies, et cetera. The credit files do not cover criminal information, health information or sexual orientation. That is mandated by the consumer reporting legislation laws in Canada.

Our database is in Hamilton, Ontario, and contains more than 20 million Canadian consumer files; everything resides in Canada.

Consumer reporting agencies, such as Equifax and TransUnion, receive roughly 100 million updates electronically transferred to us on a monthly basis. Credit granters, such as banks, trust companies, retailers, credit card companies and collection agencies, report these updates to us. Consumer reporting agencies receive roughly 135,000 public record updates each month.

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 13 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 11 pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

**Le sénateur Jerahmiel S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Cet après-midi, le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce poursuit son étude de questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. Monsieur Porter, vous avez la parole.

**M. Ken Porter, président, TransUnion of Canada Inc.:** Nous sommes ravis d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité aujourd'hui.

En 1968, TransUnion a été fondée à Chicago, en Illinois. Nous menons nos activités dans 27 pays du monde. Nos opérations canadiennes ont été fondées en 1989, et nous avons actuellement 13 bureaux dans toutes les régions du pays. Nous sommes une entreprise privée. Nous avons 4 000 employés dans le monde entier, dont environ 185 au Canada. Nous avons plus de 20 millions de dossiers de consommateurs canadiens au Canada. Nous agissons à titre de dépôt de données touchant les consommateurs.

**Le sénateur Moore:** Tous ces dossiers concernent des Canadiens?

**M. Porter:** Oui.

**Le président:** Cela représente presque toute la population du Canada.

**M. Porter:** Nous sommes un dépôt d'information sur les consommateurs. Un dossier de crédit comprend différentes informations, telles que le nom, l'adresse, les numéros de téléphone, les antécédents en matière de crédit, et des informations qui sont du domaine public, telles que les jugements, les faillites, et cetera. Les dossiers de crédit ne renferment aucune information sur le casier judiciaire, la santé, ou l'orientation sexuelle. Voilà ce que prévoient les lois canadiennes actuelles sur les renseignements concernant le consommateur.

Nous avons notre base de données à Hamilton, en Ontario, et cette dernière contient les fichiers de plus de 20 millions de Canadiens; toute l'information reste au Canada.

Les agences de renseignements sur les consommateurs, telles qu'Equifax et TransUnion, reçoivent environ 100 millions de mises à jour qui nous sont envoyées par voie électronique sur une base mensuelle. Les octroyeurs de crédit, comme les banques, les sociétés de fiducie, les détaillants, les compagnies émettrices de cartes de crédit et les agences de recouvrement, nous communiquent ces mises à jour. Les agences de renseignements sur les consommateurs reçoivent environ 135 000 mises à jour de documents publics chaque mois.



Consumer reporting agencies do not make the credit decisions or rate consumers. That is the job of the credit granters. We have electronic access to the consumer data and its speed of access. Generally it takes only seconds to have an adjudication determined if someone has applied for a mortgage, loan or credit card. We render hundreds of thousands of adjudication decisions each day.

Who has access to our data? A membership is required. You must have membership and permissible purpose and consent to access the data to make any of these decisions.

That is about three or four minute's worth of our business and our industry. There are many aspects to the business and will ask Mr. Cleary to continue.

**Mr. Richard A. Cleary, President, Equifax Canada Inc.:** Mr. Chairman, honourable senators, it is my pleasure to be here to speak with you today as a representative of our industry and organization.

Equifax Canada Inc. is a subsidiary of a U.S. company as well. Our business was founded in Atlanta, Georgia, in 1899. Our Canadian operations were the first international facet of the Equifax operations founded in Montreal, Quebec, 86 years ago in 1919. We are a public company traded on the New York Stock Exchange with about 300,000 customers worldwide and 20,000 customers in Canada. We have approximately 5,000 employees in 15 countries and about 400 employees in Canada.

We are a highly regulated industry. There is specific consumer credit reporting legislation in place in nine of the 10 provinces, the exception being New Brunswick. This legislation governs who can access consumer data, what kind of data we can report, what consumers' rights are to access the data, et cetera. These laws differ somewhat from province to province but for the most part are quite consistent. It is our policy to take the most stringent feature of each provincial law and apply it uniformly across the country.

We are also subject to the Personal Information Protection and Electronic Documents Act, which is applicable in all provinces except those that have similar legislation that applies to our business. Equifax and TransUnion have chief privacy officers who oversee our compliance with that law. Those officers are with us today.

Mr. Porter talked about customers and the kind of business we operate. One focus of our business is consumers. To give that some perspective, at Equifax we have 28 full-time employees in our Montreal location dedicated to ensuring that consumer inquiries are dealt with in an efficient and timely manner. For

Les agences de renseignements sur les consommateurs ne prennent pas de décisions relatives à l'octroi de crédit à des consommateurs et n'évaluent pas les consommateurs. Tel est le travail des octroyeurs de crédit. Nous avons rapidement accès à des données sur des consommateurs par voie électronique. Généralement, il faut quelques secondes pour savoir si une personne a demandé une hypothèque, un prêt ou une carte de crédit. Nous répondons à des centaines de milliers de demandes de ce genre chaque jour.

Qui a accès à nos données? Pour y avoir accès, il faut être membre et les raisons pour lesquelles vous demandez l'accès aux données en question pour prendre des décisions doivent être admissibles.

Voilà, en trois ou quatre minutes, un aperçu général de nos activités et de notre industrie. C'est un secteur d'activité qui a de multiples facettes, et je vais donc demander à M. Cleary de continuer.

**M. Richard A. Cleary, président, Equifax Canada Inc.:** Monsieur le président, honorables sénateurs, je suis très heureux d'avoir aujourd'hui l'occasion de vous rencontrer à titre de représentant de notre industrie et de notre entreprise.

Equifax Canada Inc. est également une filiale d'une compagnie américaine. Cette dernière a été fondée à Atlanta, en Géorgie, en 1899. Les premières opérations internationales d'Equifax ont été lancées au Canada, à Montréal, Québec, il y a 86 ans en 1919. Nous sommes une société ouverte inscrite à la Bourse de New York, disposant d'environ 300 000 clients dans l'ensemble du monde et de 20 000 clients au Canada. Nous avons environ 5 000 employés dans 15 pays différents, dont 400 employés au Canada.

Nous sommes une industrie rigoureusement réglementée. Dans neuf provinces sur 10, une loi relative aux renseignements sur les consommateurs est en vigueur, la seule exception étant le Nouveau-Brunswick. Ces lois régissent des éléments tels que les personnes qui peuvent accéder aux données sur les consommateurs, quel type de données nous pouvons communiquer, quels sont les droits des consommateurs en ce qui concerne l'accès aux données. Ces lois varient quelque peu d'une province à l'autre, mais sont tout de même assez uniformes. Notre politique consiste à retenir les éléments les plus rigoureux et stricts de chaque loi provinciale et d'appliquer ces critères de façon uniforme d'un bout à l'autre du pays.

Nous sommes également visés par la Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques (LPRPDE), qui s'appliquent dans toutes les provinces sauf si ces dernières ont une loi semblable qui viserait notre entreprise. Equifax et TransUnion ont des responsables de la protection des renseignements qui doivent s'assurer que nos pratiques sont conformes à la loi. Ces responsables nous accompagnent aujourd'hui.

M. Porter vous a parlé des clients et de la nature de nos activités. L'une des priorités de notre entreprise est les consommateurs. Pour que vous compreniez un peu ce que cela représente, chez Equifax, nous avons 28 employés à plein temps à notre bureau de Montréal dont le travail consiste à s'assurer que



example, consumers may ask for information or help on their own files. We have 20 full-time employees dedicated to ensuring accuracy of the data we receive from the data suppliers, such as credit granters and courthouse record information, and that it is consistent over time. At Equifax, we have 50 or 60 additional employees who ensure that our technology and infrastructure are secure. These employees see to it that our systems cannot be hacked; that the response we send to a credit granter matches the inquiry they sent to us; and, that we are sending the correct file for the correct consumer to the correct credit granter.

Consumers across Canada can get a copy of their credit file free of charge by mail, fax or phone. For example, in 2004, we disclosed about 400,000 such consumer files across Canada.

Consumers now can also get a copy of their credit file on the Internet for a small fee of \$14.50. This is an immediate access to their credit file. At Equifax, we disclosed about 200,000 consumer credit files that way last year.

On those 600,000 consumer disclosures, we in turn heard back from approximately 30,000 consumers who asked us to investigate some aspect of their credit file, to update some information or to verify information. We also perform that service free of charge.

We do not grant credit. We do not collect money. We do not decide or recommend who is accepted or declined by a credit granter.

That is a very high-level overview of the scope of the business. Thank you.

**The Chairman:** Just before I allow questions, I want to say that we did receive your letter about some comments or questions of senators. We have it. We will make sure that it is part of the record, and that your response is part of the record. I want to thank you for paying so close attention to what senators are asking. We thank you very much for your comments, not that we agree necessarily, but it will certainly be part of the record and something we will weigh in our final recommendations.

**Senator Angus:** I thought your introductory comments were very helpful, succinct and to the point.

les demandes d'information des consommateurs sont traitées rapidement et efficacement. Par exemple, les consommateurs peuvent demander de l'information ou de l'aide à propos de leurs propres dossiers. Nous avons 20 employés à plein temps chargés de s'assurer de l'exactitude des données que nous recevons de différents fournisseurs, tels que les octroyeurs de crédit et les palais de justice, et cela se fait de façon uniforme et cohérente au fil du temps. Chez Equifax, nous avons 50 ou 60 employés additionnels qui s'assurent de la sécurité de notre technologie et de notre infrastructure. Ces employés sont chargés de garantir que nos systèmes ne peuvent pas faire l'objet de piratage informatique; que la réponse que nous envoyons à l'octroyeur de crédit correspond à la demande qu'il nous a fait parvenir; et que nous envoyons le bon dossier correspondant au bon consommateur au bon octroyeur de crédit.

D'un bout à l'autre du Canada, les consommateurs peuvent obtenir gratuitement une copie de leur dossier de crédit, et ce par courrier, par télécopieur ou par téléphone. Par exemple, en 2004, nous avons communiqué environ 400 000 dossiers de crédit à des consommateurs situés d'un bout à l'autre du Canada.

Les consommateurs peuvent également obtenir une copie de leur dossier de crédit sur Internet pour la modeste somme de 14,50 \$. Cela leur permet d'accéder immédiatement à leur dossier de crédit. Chez Equifax, nous avons communiqué environ 200 000 dossiers de crédit à des consommateurs par cette voie l'an dernier.

Sur ces 600 000 consommateurs à qui nous avons communiqué leurs dossiers de crédit, nous avons eu des échos de la part d'environ 30 000 consommateurs qui nous ont demandé de faire enquête sur un aspect particulier de leur dossier de crédit, d'actualiser certaines données, ou encore de vérifier certains renseignements. Encore une fois, ce service est assuré au consommateur sans frais.

Nous n'accordons pas de crédit. Nous ne recouvrons pas des sommes impayées. Nous ne décidons pas quelles demandes de crédit seront acceptées ou refusées par un octroyeur de crédit, et nous ne faisons pas de recommandations à ce sujet.

Voilà donc un aperçu très général de nos activités. Merci.

**Le président:** Avant d'ouvrir la période des questions, j'aimerais préciser que nous avons bien reçu votre lettre au sujet de certains commentaires ou de certaines questions qui auraient été posées par des sénateurs. Nous l'avons ici. Nous allons nous assurer de l'annexer au compte rendu de la réunion, ainsi que votre réponse. Je tiens à vous remercier de suivre d'aussi près les demandes des sénateurs. Nous vous remercions de vos observations, sans nécessairement être d'accord avec vous, mais je peux vous assurer que tout cela sera annexé au compte rendu de nos délibérations et nous en tiendrons compte au moment de rédiger nos recommandations finales.

**Le sénateur Angus:** Je trouvais que vos remarques liminaires étaient bien utiles, succinctes et très pertinentes.

I have to admit that I did not realize until I saw your submissions that you sent in that Equifax is a New York Stock Exchange firm.

Is TransUnion a public company?

**Mr. Porter:** It is a privately held company.

**Senator Angus:** And it is American-owned?

**Mr. Porter:** Yes, by a man named Bob Pritzker out of Chicago, and formerly of the Marmon Group of companies. Recognized around the world, Marmon Group has 75 independent companies worldwide.

**Senator Angus:** Is he the sole proprietor?

**Mr. Porter:** Yes, he is.

**Senator Angus:** The universal complaint I have heard from borrowers is that until they pay off their debt at Household Finance or elsewhere, they cannot get a mortgage. That is what we hear from consumers, although I use the word "borrowers." These borrowers cannot walk into the Royal Bank or the Chemical Bank in New York and get a mortgage on their house or a loan for a new car. They are usually at these lenders, not of last resort but pretty darn near last resort.

**Mr. Cleary:** you said that they could get a copy of their credit file. Let us say this chap is a gardener in a small town; he is not a person of means but he has a regular job. How does he get a copy of his report?

**Mr. Cleary:** Let me back up. If he is declined a benefit in Canada, for example, he is turned down for a mortgage, the credit granter will advise him if they use a credit reporting agency in making their decision, and if that was the reason for the decision, and how to contact that credit reporting agency.

**Senator Angus:** That credit granter would be your client.

**Mr. Cleary:** That is correct.

**Senator Angus:** And they pay you a fee?

**Mr. Cleary:** Exactly. They pay us per credit file they access. He would have been given our coordinates, how to reach us. If he phoned into the 1-800 number we provide, he would receive a recorded explanation of how to go about ordering his credit file, which would involve sending in two pieces of identification. Obviously, we have to be very concerned with making sure we are disclosing the information to the correct consumer. He would understand how to do that and mail that or fax that to us. We would then return the file by mail in plain language to the consumer.

Je dois admettre que je ne me rendais pas compte, avant de voir le document que vous nous avez fait parvenir, qu'Equifax est une société inscrite à la Bourse de New York.

TransUnion est-elle également une société ouverte?

**M. Porter:** Non, c'est une société privée.

**Le sénateur Angus:** Et appartient-elle à des intérêts américains?

**M. Porter:** Oui, à un monsieur qui s'appelle Bob Pritzker de Chicago, anciennement du Marmon Group. Le Marmon Group est reconnu dans le monde entier et compte 75 compagnies indépendantes dans le monde.

**Le sénateur Angus:** Est-il le seul propriétaire de la compagnie?

**M. Porter:** Oui.

**Le sénateur Angus:** La plainte que j'entends constamment de la part des emprunteurs, c'est que tant qu'ils n'ont pas payé leurs dettes chez Household Finance ou ailleurs, ils n'arrivent pas à obtenir une hypothèque. Voilà ce que nous disent les consommateurs, même j'ai employé le terme « emprunteurs ». Ces emprunteurs ne peuvent pas s'adresser à la Banque Royale ou à la Chemical Bank de New York pour obtenir une hypothèque sur leur maison ou un prêt pour l'achat d'une nouvelle voiture. Ils doivent souvent s'adresser à des prêteurs, non pas de dernier recours nécessairement, mais presque.

Monsieur Cleary, vous avez dit que les consommateurs peuvent obtenir une copie de leur dossier de crédit. Prenons l'exemple d'un jardinier d'une petite localité qui n'a pas nécessairement beaucoup de moyens, mais qui travaille régulièrement. Que doit-il faire pour obtenir une copie de son dossier?

**M. Cleary:** Permettez-moi de revenir un peu sur ce que je disais tout à l'heure. Si on lui refuse certains avantages au Canada — par exemple, si on lui refuse une hypothèque — l'octroyeur de crédit l'informerait s'il a l'intention d'avoir recours à une agence d'évaluation du crédit pour prendre sa décision, et si son évaluation était à l'origine de la décision prise, sur la procédure à suivre pour se mettre en contact avec l'agence d'évaluation du crédit concernée.

**Le sénateur Angus:** Cet octroyeur de crédit serait votre client.

**M. Cleary:** C'est exact.

**Le sénateur Angus:** Et est-ce qu'on vous verse des frais?

**M. Cleary:** Oui, absolument. Ils nous versent des frais en fonction de chaque dossier de crédit auquel ils ont accès. Si on lui avait donné nos coordonnées, il saurait comment se mettre en rapport avec nous. S'il avait appelé notre numéro sans frais, celui qu'on fournit, il aurait reçu une explication enregistrée de ce qu'il faut faire pour demander une copie de son dossier de crédit, et là il faut présenter deux pièces d'identité. Évidemment, nous devons nous assurer de communiquer les bons renseignements au bon consommateur. Ce dernier comprendrait ce qu'il y a à faire et nous enverrait sa demande soit par courrier, soit par télécopieur. Ensuite, nous renverrions au consommateur le dossier de crédit demandé, en termes simples, par courrier.

The typical time frame for that would be seven to 10 days, let us say, so he would get a copy of their credit file. Included in the credit file would be a form he could use. If there was something in the credit file he thought needed updating or he disputed, he could send it back to us. We also provide a telephone number when we disclose the file that he can use to call and speak to someone about the credit file.

**Senator Angus:** He gets his credit file. It is debatable about the red tape involved and the cost, depending where they live and the ready access.

**Mr. Cleary:** It is free, sir.

**Senator Angus:** If he wants to do it on the Internet, there is a fee. In any event, it is not quite as easy as you make out, but I understand that these laws in nine of the 10 provinces would insist or hope that you would make it as easy as possible. Then he gets the thing and there is an error, according to the consumer, or there is a claim on there that says he owes \$10,000, but it is in dispute. It seems to me that it is the ones that are so-called "in dispute" that cause the biggest trouble.

The buzzword around the small borrower world is, you do not want to get your name down on Equifax; let us say Equifax because you are the really bad guys that I have heard about. I am just kidding.

**The Chairman:** You are starting to run out of time.

**Senator Angus:** I have personally, as I am sure many people around have, had experience where you have a rather unsophisticated individual who has run up a lot of debt and you help them try to consolidate their financial affairs. Time and time again, if their name is in the credit agency's file, and it is a disputed claim, how do you get it off? Often, they cannot get their mortgage or they cannot get their new car until it gets off.

**Mr. Porter:** We are very consistent at TransUnion with the numbers and things. There are consumer disputes and that is going to happen; but again, TransUnion, along with Equifax, has provided offices coast-to-coast and teams of people that understand information and data. We are actually there to educate the consumer.

Sometimes there is a dispute; in some cases, the consumer has not seen a copy of the report, and when they do see the report they realize that they did have a collection item on there that they had forgotten. However, wherever there is a dispute or an error, we do sit down and take the time to help educate the consumer so they are better able to understand their file. We are helping them

Cela suppose normalement un délai de sept à dix jours, mais à la fin de ce délai, le consommateur recevrait une copie de son dossier de crédit. Ce dossier de crédit comprendrait un formulaire dont il pourrait se servir. S'il y avait certains éléments de son dossier de crédit qui lui semblent dépassés ou inexacts, il pourrait nous renvoyer les bonnes informations. Nous donnons également un numéro de téléphone quand nous communiquons un dossier à un consommateur, afin qu'il puisse nous appeler et parler à quelqu'un de son dossier de crédit.

**Le sénateur Angus:** Donc, il obtient son dossier de crédit. On peut se demander dans quelle mesure cela suppose beaucoup de formalités administratives et des coûts importants, selon l'endroit où habite le consommateur et la facilité d'accès.

**M. Cleary:** Mais ce service est offert sans frais.

**Le sénateur Angus:** S'il veut passer par Internet, il doit payer des frais. Quoi qu'il en soit, ce n'est pas aussi facile que vous semblez le dire, même si je comprends que les lois de neuf provinces sur dix insisteraient pour que la procédure soit aussi simple que possible, ou viseraient à ce qu'il en soit ainsi. Supposons qu'il reçoive ensuite son dossier et qu'il constate qu'il y a une erreur, ou qu'on y indique qu'il doit 10 000 \$ à quelqu'un, alors que cette somme fait l'objet d'un différend. J'ai vraiment l'impression que ce sont les dettes « contestées » qui constituent la principale source de difficultés.

D'après ce qu'on dit dans le monde des petits emprunteurs, il faut surtout éviter de se faire connaître d'Equifax; je parle d'Equifax car vous êtes les durs à cuire dont j'ai entendu parler. Non, c'est une blague.

**Le président:** Vous commencez à manquer de temps.

**Le sénateur Angus:** Personnellement — et je suis sûr qu'il en va de même pour beaucoup de gens autour de moi — j'ai connu des gens qui sont peu sophistiqués et qui accumulent beaucoup de dettes, à un point tel que vous essayez de les aider à mettre de l'ordre dans leurs affaires financières. Mais si le nom de l'intéressé se trouve dans la base de données de l'agence d'évaluation du crédit, et qu'il s'agit d'une demande de règlement contestée, que peut faire le demandeur pour supprimer cette mention de son dossier? Très souvent, ces gens-là ne peuvent pas obtenir d'hypothèques ni acheter une nouvelle voiture, tant que cette mention n'a pas été supprimée de leur dossier.

**M. Porter:** Chez TransUnion, nos chiffres et nos procédures sont très uniformes. Il y aura toujours des conflits avec les consommateurs, mais encore une fois, TransUnion, de même qu'Equifax, a des bureaux d'un bout à l'autre du pays et des équipes d'employés qui comprennent les données dont on parle. En réalité, nous sommes là pour informer le consommateur.

Parfois il y a des différends; dans certains cas, le consommateur n'a pas vu son dossier de crédit, alors que quand il le voit, il se rend compte qu'il y a un élément de recouvrement qu'il avait oublié. Par contre, dès lors qu'il est question d'un différend ou d'une erreur, nous nous asseyons avec le client pour essayer de l'éduquer, pour que lui-même puisse mieux comprendre les



so that they can have an accurate credit report and have the ability to get credit from a credit granter.

We have knowledgeable and educated staff to help a consumers understand what is in their credit file and their credit report and go through any dispute.

**Senator Angus:** I do not mean a dispute between one of your two firms and the individual consumer. I am talking about a dispute between that individual consumer and some third party that alleges the consumer owes them something when, in fact, the consumer does not owe that money.

We are concerned about that, especially my colleague Senator Plamondon, who has much more experience than I do in this. I think it is one of the really terrible things, and this is your chance to disabuse us.

**Mr. Cleary:** If the information is incorrect, when we verify the information with the credit granter, we usually establish that quickly. We are a repository of information. We do not decide, in a case where there is a dispute, who is telling us the truth.

If a credit granter says that Mr. Smith owes X amount of dollars and Mr. Smith disagrees, unless Mr. Smith can produce some documentation that causes us to believe otherwise, we report both sides of that story. We will indicate this is what the credit granter is providing us and we will indicate that the consumer disputes this information. I would suggest that most of the problems you are referring to really resolve around past payment problems.

How do you get rid of that? You do not. That information remains on your credit file for a period of six years. That is the whole purpose behind having credit reporting information available to credit granters, so that they have an accurate understanding of the payment history and credit history of the consumer. If the information is correct, it is not going to come off. Yes, there could be some consumer frustration about that.

**Senator Angus:** This is the big issue. It is something that we need to understand better. I am happy to wait till another turn or others will pick up on it.

**The Chairman:** This is a central issue.

**Senator Harb:** I want to pick up on my colleague's question. I am sorry we have not had the chance to meet to go over some of my concerns.

données que renferme son dossier de crédit. Nous les aidons afin que leurs dossiers de crédit soient plus justes et qu'ils puissent plus facilement obtenir du crédit de la part d'un octroyeur de crédit.

Notre personnel est bien averti et bien renseigné et peut donc aider les consommateurs à comprendre leurs dossiers de crédit et rapports de solvabilité, afin de les aider en cas de différend.

**Le sénateur Angus:** Je ne parle pas d'un différend entre une de vos deux compagnies et un consommateur individuel. Je parle d'un différend entre le consommateur individuel et une tierce partie qui prétend que le consommateur lui doit quelque chose, alors qu'en réalité, le consommateur en question ne lui doit pas cet argent-là.

Cette question nous intéresse au plus haut point, et surtout ma collègue, le sénateur Plamondon, qui a beaucoup plus d'expérience dans ce domaine que moi. Pour moi, c'est quelque chose de vraiment terrible, et vous avez aujourd'hui l'occasion de nous détromper.

**M. Cleary:** Si l'information est inexacte, quand nous faisons nos vérifications auprès de l'octroyeur de crédit, en général, nous pouvons l'établir assez rapidement. Nous sommes un dépôt de données. En cas de différend, ce n'est pas nous qui décidons qui dit la vérité.

Si un octroyeur de crédit nous dit que M. Smith doit tant de dollars alors que M. Smith n'est pas d'accord, à moins que M. Smith ne puisse produire des documents qui nous convainquent du contraire, nous présentons les deux sons de cloche. Autrement dit, nous allons indiquer que telles informations nous ont été fournies par l'octroyeur de crédit, et que le consommateur conteste la véracité de ces données. À mon avis, la majorité des problèmes dont vous parlez concernent essentiellement des problèmes de paiement antérieurs.

Comment se débarrasser de ce problème? C'est impossible. Cette information reste dans votre dossier de crédit pendant six ans. C'est justement pour cette raison que des agences d'évaluation du crédit existent pour donner de tels renseignements aux octroyeurs de crédit, afin que ces derniers soient au courant des habitudes de paiement et des antécédents en matière de crédit du consommateur concerné. Si l'information est exacte, elle ne va pas être supprimée du dossier. Et il va sans dire que ce genre de situation peut susciter des frustrations chez le consommateur.

**Le sénateur Angus:** C'est justement cela le problème. C'est un phénomène qu'il nous faut arriver à mieux comprendre. Je veux bien attendre mon prochain tour pour revenir là-dessus, et d'autres membres voudront peut-être vous poser des questions à ce sujet.

**Le président:** C'est une question primordiale.

**Le sénateur Harb:** Je voudrais poursuivre la discussion lancée par mon collègue. Je regrette que nous n'ayons pas eu l'occasion de nous réunir pour discuter de mes préoccupations.

In your letter to the chair, you clearly stated that whenever there is a dispute on a file concerning a reporting agency, you would look at it, you will consider it, and then you will correct it. You may want to take us through that.

Do you truly investigate and verify that the information is correct?

**Mr. Joel Heft, Vice-President, Legal Counsel and Chief Privacy Officer, Equifax Canada Inc.:** I think you are referring to my letter. We investigate each one of the 30,000 requests for verification. We have a system in place where while our person is on-line with the consumer, that person is emailing or faxing the request for confirmation as it is happening, depending on the technology of the credit granter. We have it down to a point where our average investigation time is six days.

We are a repository of credit information. We are in between the consumer and the credit granter. We hold the information and we have a statutory duty by law to investigate and where necessary or where appropriate or where deemed fit, make the correction. If at the end of the day, the credit granter says or sends us proof that the consumer borrowed the money and missed his payments, then that stays on the file.

We offer to put a consumer statement on where the consumer has the opportunity right on the credit file to put forth his position. The consumer has ample recourse. Where the consumer does not agree with the position of the credit granter as put forth by us back to the consumer, we advise them that there is a Registrar of Credit Reporting Agencies in each of their respective provinces. New Brunswick is the exception, although we have never had a case where we have had to worry about it in that province.

The registrar's job is to take it up with the credit granter, the credit bureau, and the consumer. He has the power to force us to delete information if he so chooses. We do recommend that or advise that in every case. So far this year, for January and February, right across Canada, only 20 consumers have chosen to go to ministry and lodge those complaints.

**Senator Harb:** You take the information from your client and you put it on your file. You do not verify it. You only verify it when a consumer comes to you and tries to dispute an item, and then you will tell the consumer to go back to the bank or the financial institution or whatever agency that they deal with, so that agency can tell you to make the correction. In the event that does not take place, all that you do is put on the file the fact that

Dans la lettre que vous avez adressée au président, vous dites qu'en cas de différend concernant le dossier de crédit détenu par une agence d'évaluation du crédit, vous examinez la plainte du consommateur, vous tenez compte de son opinion, et vous apportez à son dossier les corrections qui s'imposent. Peut-être pourriez-vous nous expliquer ce processus.

Est-il vrai que vous faites enquête en vue de vous assurer que l'information est exacte?

**M. Joel Heft, vice-président, chef du Contentieux et chef de la Protection de la vie privée, Equifax Canada Inc.:** Je crois que vous faites allusion à ma lettre. Nous faisons enquête sur chacune des 30 000 demandes de vérification que nous recevons. Nous avons mis en place un système en vertu duquel lorsque notre employé est encore au téléphone avec un consommateur, il est déjà en train d'envoyer par courriel ou par télécopieur sa demande de confirmation, selon les technologies employées par l'octroyeur du crédit. Nous avons à ce point perfectionné notre système qu'une enquête prend en moyenne six jours.

Nous sommes un dépôt de renseignements de solvabilité. Nous sommes l'intermédiaire entre le consommateur et l'octroyeur de crédit. C'est nous qui détenons ces renseignements et nous avons l'obligation, aux termes de la législation, de faire enquête et d'apporter des corrections au dossier, le cas échéant. En fin de compte, c'est l'octroyeur du crédit qui nous indique ou nous envoie la preuve que le consommateur a fait un emprunt et n'a pas fait tous les versements exigés, et cette information reste ensuite dans le dossier du consommateur concerné.

Nous offrons au consommateur d'inclure dans son dossier de crédit une déclaration par laquelle il explique sa position. Le consommateur a de nombreux recours. Si le consommateur n'est pas d'accord avec l'octroyeur de crédit, position que nous communiquons au consommateur, nous l'informons de la possibilité de s'adresser au registraire des agences d'évaluation du crédit dans sa province respective. Le Nouveau-Brunswick fait exception à la règle, même si nous n'avons jamais eu de cas à régler qui concernait cette province.

Le travail du registraire est de discuter de la situation avec l'octroyeur de crédit, l'agence d'évaluation du crédit et le consommateur. Il a le pouvoir de nous forcer à supprimer certains renseignements, s'il le juge nécessaire. Dans chaque cas, nous conseillons au consommateur de s'adresser au registraire. Cette année, disons pour janvier et février, seulement 20 consommateurs dans tout le Canada ont décidé de s'adresser au ministère pour déposer une plainte.

**Le sénateur Harb:** Donc, vous prenez l'information fournie par le client et vous mettez ça dans votre dossier. Vous ne la vérifiez pas. Vous ne vérifiez cette information que lorsque le consommateur s'adresse à vous pour contester certains éléments, et à ce moment-là, vous dites au consommateur de retourner voir sa banque, son institution financière ou l'agence avec laquelle il traite, pour que cette dernière vous dise d'apporter

the item is disputed. You do not correct it unless the agency that is your customer tells you to do so.

**Mr. Heft:** We have 20,000 customers in Canada. To leave you with the impression that all 20,000 of those customers can put information on the credit file would be incorrect. We have credit reporting members who number 447 in Canada that are allowed to put information on the file. It is not 20,000 companies that can put information onto a file. Of the 447, 50 are government sources; now you are down to under 400. Of that number, you can take one major bank who would count as six because of each of their divisions would be giving a separate take. It is not 20,000 different organizations that may put information on a file.

**Senator Harb:** If there is a dispute between the consumer and you and the institution that has deposited the report on the consumer, the only mechanism for this to be resolved is through the government channel. That is the only mechanism.

In the Province of Ontario, you have to go to the Ministry of Finance or the Ministry of Consumer and Corporate Affairs. One of the two will have to order you to investigate it; then you will do it.

**Mr. Heft:** It is the Registrar of Credit Reporting Agencies. As I said, numbers are numbers. We have had less than 20 that have even had to contact us through that avenue in the first two months of this year.

**Mr. Cleary:** We investigate it when the consumer asks us to investigate it. When we have investigated and we are getting a different story from the source of the information, we are not in a position to take that further and make a decision on behalf of one party or the other. We are a repository of information.

**Senator Harb:** I am going to move on. The bottom line is we should meet and we will be happy to meet with you to discuss the content of your letter at another occasion.

What you are supposed to be doing is that every time you give information on a consumer, you are supposed to have the consent of that consumer.

Do you get the consumers' consent each time?

**Mr. Heft:** The consent obligation is on the credit granter, not the credit-reporting agency. The credit granter must get the consent of the consumer every time they pull a credit file.

la correction voulue à son dossier de crédit. Si tout cela ne se produit pas, vous vous contentez d'indiquer dans son dossier que le consommateur conteste la véracité d'une telle inscription. Vous ne corrigez donc pas l'information tant que l'organisme qui est votre client vous demande de le faire.

**M. Heft:** Nous avons 20 000 clients au Canada. Vous laisser supposer que ces 20 000 clients peuvent tous incorporer des renseignements dans les dossiers de crédit des consommateurs serait inexact. Au Canada, nous avons 447 membres qui peuvent faire inscrire certains renseignements dans les dossiers de crédit. Il ne serait donc pas exact de dire que 20 000 établissements peuvent faire incorporer certains renseignements dans les dossiers de crédit. Sur les 447, 50 représentent des sources gouvernementales — ce qui laisse moins de 400. Sur ce nombre-là, une grande banque compterait comme six, étant donné que chaque division aurait des renseignements différents à offrir. Il ne s'agit donc pas de 20 000 organismes différents qui peuvent faire verser certains renseignements aux dossiers de crédit des consommateurs.

**Le sénateur Harb:** En cas de différend entre le consommateur, vous et l'établissement financier qui vous a fourni cette information à propos du consommateur, le seul mécanisme permettant de régler le différend est celui qui passe par les autorités gouvernementales. C'est le seul mécanisme.

Dans la province de l'Ontario, vous devez vous adresser au ministère des Finances ou au ministère des Services aux consommateurs et aux Entreprises. L'un des deux doit vous ordonner de faire enquête; à ce moment-là, vous faites enquête.

**M. Heft:** Il faut s'adresser au registraire des agences d'évaluation du crédit. Comme je vous l'ai déjà dit, les chiffres ont éloquent. Moins de 20 consommateurs ont eu à nous contacter par cette voie au cours des deux premiers mois de cette année.

**M. Cleary:** Nous faisons enquête lorsque le consommateur le demande. Après avoir fait enquête, si le son de cloche de l'organisme qui est la source de l'information est différent, nous ne sommes pas autorisés à aller plus loin et à prendre une décision au nom de l'une ou l'autre partie. Nous ne constituons qu'un dépôt de renseignements financiers.

**Le sénateur Harb:** Je voudrais passer à autre chose. Pour résumer, nous devrions nous réunir et je peux vous assurer que nous serions très heureux de vous rencontrer à une autre occasion pour discuter du contenu de votre lettre.

En réalité, chaque fois que vous donnez de l'information à quelqu'un à propos d'un consommateur, vous êtes censés avoir le consentement du consommateur concerné.

Obtenez-vous le consentement des consommateurs à chaque fois?

**M. Heft:** C'est l'organisme qui accorde le crédit qui a l'obligation d'obtenir le consentement du consommateur, et non pas l'agence d'évaluation. Chaque fois qu'un octroyeur de crédit demande à accéder au dossier de crédit d'un consommateur, il doit demander le consentement du consommateur.



**Senator Harb:** Do you verify that?

**Mr. Heft:** We could not verify over 100,000 a day; credit adjudication would halt. It has to be done at the point of contact, which is what is done.

**Senator Harb:** Every time a consumer applies for a credit card, somehow it shows up on your file as an inquiry because the credit card company has phoned in the reporting agency to inquire. The mere fact that consumer has applied for a credit card, reflects on his or her credit.

In your weighting, the way you do your scoring at the end, the number of inquiries that goes on the consumer file reflects on their credit. A consumer could be a perfectly good citizen that never failed to make a payment, yet that consumer will have a credit rating or a score that is fair to medium.

**Senator Angus:** What is the system?

**Mr. Porter:** The rating system goes from a low of 100 up to 900 with 900 being a top score and 100 being a score that is digressing.

**The Chairman:** Without getting into the detail of that, because it sounds rather complicated, could you both separately give us some assistance with how you score and what the rating is so that we could analyze that as opposed to just going through it?

If it is 9 to 100, it would be interesting to figure out how you score people and what the objective criteria that you use. It is just really a question of your system, if that is public information.

**Mr. Porter:** Mr. Cleary has some statistics here that we put together.

**The Chairman:** I just asked that question because it will save a lot of time. Senators will want to get into it. If we see the material it might save time.

**Mr. Cleary:** There are a number of scores used by credit granters around the country. The most popular and most prominently used are scores that predict the likelihood of delinquency in the coming 24-month period.

There are bureau scores, generic scores, and custom scores. I think what most of you are referring to is the Equifax Beacon score or TransUnion Empirica score. The Fair Isaac Company built the scores; they are specialists in building models that predict risk.

Mr. Porter alluded to the score that runs between 300 and 900 hundred with 900 being a perfect score and 300 being a perfectly bad score. Frankly, the fine nuances of how they work are not something that I know. I am not an expert. I can tell that

**Le sénateur Harb:** Et faites-vous une vérification à chaque fois?

**M. Heft:** Nous ne serions certainement pas en mesure de faire une vérification pour plus de 100 000 demandes par jour; les demandes de crédit cesseraient tout simplement d'être évaluées. Il faut que cela se fasse au point de contact avec le consommateur, et c'est justement ça la procédure suivie.

**Le sénateur Harb:** Chaque fois qu'un consommateur demande une carte de crédit, dans vos dossiers, c'est indiqué comme une demande d'information, parce que la société émettrice de la carte de crédit a appelé l'agence d'évaluation pour avoir des renseignements. Le simple fait qu'un consommateur demande une carte de crédit est inscrit dans son dossier de crédit.

Dans la pondération que vous faites ou votre évaluation globale, le nombre de demandes d'information faites à propos d'un consommateur influe sur sa cote de crédit. Un consommateur pourrait être un très bon citoyen qui n'a jamais manqué un versement, mais malgré tout, sa cote de crédit peut être médiocre ou moyenne.

**Le sénateur Angus:** Quel est votre système?

**M. Porter:** Notre système d'évaluation est fondé sur une échelle de 100 à 900, 900 étant une cote très élevée, et 100 une cote en régression.

**Le président:** Sans en parler en détail, parce que cela semble assez compliqué, pourriez-vous tous les deux nous aider à comprendre comment vous faites votre évaluation et comment vous attribuez une cote de crédit pour que nous puissions faire notre propre analyse, au lieu d'écouter vos explications cursives?

Si c'est fondé sur une échelle de 9 à 100, ce serait intéressant de voir comment vous évaluez les gens et en fonction de quels critères objectifs vous faites votre évaluation. Il s'agit simplement de savoir comment fonctionne votre système, à supposer que cette information soit publique.

**M. Porter:** M. Cleary a quelques statistiques à vous présenter que nous avons préparées ensemble.

**Le président:** Si je vous ai posé cette question, c'est parce que cela va nous faire gagner beaucoup de temps. Les sénateurs voudront en discuter en détail. Si nous pouvons prendre dès maintenant connaissance de cette information, nous gagnerons certainement du temps.

**M. Cleary:** Les octroyeurs de crédit au Canada ont recours à différents types de cotes. La plus populaire et celle qui est utilisée le plus fréquemment prévoit la probabilité de défaut de paiement au cours des 24 mois qui suivent.

Il y a des cotes de bureaux de crédit, des cotes génériques, et des cotes personnalisées. J'ai l'impression que vous faites allusion à la cote Equifax Beacon ou TransUnion Empirica. C'est la Fair Isaac Company qui a créé ce système de cotation; elle est spécialisée dans la construction de modèles prédicteurs de risque.

M. Porter vous a parlé de la cote fondée sur une échelle de 300 à 900, 900 étant une cote parfaite, et 300 étant la pire cote. Mais je dois admettre ne pas connaître toutes les nuances de ce système. Je ne suis pas expert. Je peux vous affirmer que les cotes

the scores depend upon how the consumer pays his or her debts on the amounts of money that they owe and the extent to which they are using their available credit. The scores also depend on how long the consumer has had the accounts and the length of his or her credit history. An application for credit results in an inquiry to determine to what extent they are seeking credit, and what kinds of credit they are using.

At the risk of oversimplifying this, one way of looking at this is Fair Isaac, or other model builders, would take a snapshot of a large number of consumer files at two points in time 24 months apart. After looking at that, they determine which elements in the credit information are likely to be predictive of certain outcomes. That is how these types of data elements are determined.

If there are a number of inquiries on the file, it can be proven empirically or statistically to have a predictive element in terms of guessing the likelihood of delinquency in the future. Someone who is seeking a lot of credit, I think, intuitively you would agree is a higher risk that someone who does not need any. Someone who has paid slowly in the past is likely to pay delinquent in the future. Someone who is using 90 per cent of their available credit versus 20 per cent is probably a higher risk. That is what these scores represent. I do not know if that answers the question.

**The Chairman:** Will you supply us with the written materials concerning the model and the scoring mechanism?

It would be helpful to give us the statistics on how many people are in each category.

**Mr. Cleary:** I can give you some statistics right now. About 70 per cent of the population in Canada would score at 700 plus. They would represent about 8 per cent of the delinquency of the population. In other words, if your score is above 700, the odds are less than 8 in 100 that you are going to go delinquent. The majority of people would score quite high on that scale. If your score is between 6 and 650, about six per cent of the population falls into that category. They represent about 39 per cent of the delinquency that credit granters encounter.

I would be happy to send further information. In addition, there is some excellent information at the myfico.com website or at our website, which explains this in more detail.

**Senator Harb:** Have any of your clients raised concerns about your scoring methods?

Has any one of your customers indicated that this is perhaps something you have to look at?

dépendent de la régularité avec laquelle le consommateur paie ses dettes, de son niveau d'endettement, et de la mesure dans laquelle il a recours au crédit qui lui est disponible. On examine aussi depuis combien de temps le consommateur a certains comptes ou la durée de ses antécédents en matière de crédit pour établir sa cote. Une demande de crédit donne lieu à une recherche visant à déterminer combien de crédit demande le consommateur et à quel genre de crédit il a recours.

Au risque de simplifier par outrance cette évaluation, on pourrait dire que Fair Isaac ou un autre constructeur de modèles ferait une analyse sélective d'un grand nombre de dossiers de consommateurs à deux points précis, et à 24 mois d'intervalle. Après avoir examiné cette information, on chercherait à déterminer quels éléments, parmi ces renseignements de solvabilité, permettraient de prédire certains résultats. C'est ainsi qu'on détermine les éléments de données qui seront retenus.

S'il y a eu plusieurs demandes d'information à propos d'un dossier, on peut prouver de manière empirique ou statistique que la présence d'un certain nombre de demandes de ce genre permet de déterminer jusqu'à un certain point la probabilité de non-paiement à l'avenir. De façon intuitive, on peut supposer que quelqu'un qui demande beaucoup de crédit présente plus de risque que quelqu'un qui n'a pas besoin de crédit. Quelqu'un qui a payé un peu en retard par le passé est susceptible de manquer des versements à l'avenir. Quelqu'un qui se sert de 90 p. 100 du crédit qui lui est disponible, par rapport à 20 p. 100, présente sans doute plus de risque. Voilà ce que nous apprennent ces cotes. Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question.

**Le président:** Accepteriez-vous de nous soumettre des explications écrites concernant votre modèle et votre mécanisme de cotation?

Ce serait également utile d'avoir des statistiques sur le nombre de personnes dans chaque catégorie.

**M. Cleary:** Je peux d'ores et déjà vous donner des statistiques. Environ 70 p. 100 de la population canadienne ont une cote de 700 plus. Cette catégorie correspond à environ 8 p. 100 de la population ayant des comptes en souffrance. Autrement dit, si vous avez une cote supérieure à 700, il y a moins de huit chances sur 100 que vous aurez des comptes en souffrance. La majorité des gens auraient normalement une cote assez élevée relativement à ce critère. Si votre cote se situe entre 6 et 650, vous faites partie de la catégorie correspondant à environ 6 p. 100 de la population. Cette catégorie représente environ 39 p. 100 des comptes en souffrance, des octroyeurs de crédit.

Je serais très heureux de vous envoyer d'autres informations à ce sujet. De plus, vous pourrez obtenir de très bonnes informations sur le site Web myfico.com ou sur notre site Web, qui explique la procédure en plus de détails.

**Le sénateur Harb:** Vos clients ont-ils exprimé des préoccupations concernant vos méthodes d'évaluation?

Y a-t-il des clients qui vous ont dit que vous devriez peut-être revoir vos méthodes?



**Mr. Cleary:** These are not our scoring methods. In some cases the customer has their own custom built model that does the same thing. I am referring to the model built by Fair Isaac. Both TransUnion and Equifax have their own models. If the customer does not have confidence in the model, they would not use it. These models are critical to the customers' decision process. They do not want to decline credit applications that they should say "yes" to. They do not want to accept an application that is they should say "no" to. They regularly validate their delinquency results against their models whichever models they are using. If they are unhappy with them, they would move off of them.

The customers would not come to us and complain about our score. They might inquire about a new model, but it is the customer's decision whether to use the score or not. This is not part of a person's credit file.

**Senator Harb:** You spoke about the scores and the way you do the analysis. In a sense for a normal consumer, simple consumer, like many of us are, it is almost like you become the analyst in a sense. You become the predictor rather than being the reporting agency.

**Mr. Cleary:** The missing element is the credit granter decides what part of the market and what level of risk with which they care to do business. Therefore, a consumer who is a 650 may be accepted by five of 10 credit granters and declined by five of 10. It is up to the credit granter in which part of the market in terms of risk they want to play in.

**Senator Harb:** Do not you think you are going beyond what your organization should be about, that is just to report on the fact whether or not somebody is meeting his or her obligation?

Do not you think you are going beyond that?

**Mr. Porter:** I referred earlier to credit granters such as the large financial institutions, the retailers, and the companies that provide credit cards. The Fair Isaac Company developed the scoring system that we use. Both TransUnion and Equifax take into account bankruptcies, public record information, payment history, and amounts owed.

All of the credit granters have their own scorecards, many that the Fair Isaac Company built. I look at it as helping many Canadians get the credit card, or the loan. The dream of a Canadian is to own a home. Without having a scoring system like this, a consumer could go to a bank and the bank would not know whether to give the consumer the loan or the mortgage or whatever based on the accuracy of this scoring system.

**M. Cleary:** Ce ne sont pas nos méthodes d'évaluation. Dans certains cas, le client a son propre modèle d'évaluation qui fait essentiellement la même chose. Je vous parle du modèle élaboré par Fair Isaac. À la fois TransUnion et Equifax ont leurs propres modèles. Si le client ne fait pas confiance au modèle utilisé, il ne s'en servira pas. Ces modèles revêtent une importance critique pour le processus décisionnel du client. Un client ne veut pas refuser une demande de crédit qu'il aurait dû accepter. Il ne veut pas accepter une demande de crédit alors qu'il aurait dû la refuser. Par conséquent, nos clients cherchent régulièrement à valider leurs résultats en ce qui concerne la probabilité de non-paiement ou de paiement en retard en les comparant aux résultats qu'ils ont obtenus à l'aide de leurs modèles. S'ils ne sont pas satisfaits des résultats, ils cesseront de se servir de ces modèles.

Par contre, les clients ne viennent pas se plaindre de la cote de crédit que nous établissons. Ils peuvent nous poser des questions à propos d'un nouveau modèle, mais c'est toujours au client de décider ou non d'utiliser la cote de crédit qu'on lui a fournie. Cela ne fait pas partie du dossier de crédit du consommateur.

**Le sénateur Harb:** Vous nous avez parlé de cotes et de votre façon de faire une analyse. Du point de vue d'un consommateur normal dont la situation est simple, comme c'est le cas de bon nombre d'entre vous, c'est comme si vous assumiez le rôle d'analyste. Autrement dit, vous faites des prédictions au lieu d'être une agence de renseignements financiers.

**M. Cleary:** Mais ce que vous n'avez pas dit, c'est que c'est l'octroyeur de crédit qui décide quel segment du marché l'intéresse et quel degré de risque il est prêt à accepter. Ainsi un consommateur ayant une cote de 650 sera accepté par cinq octroyeurs de crédit sur dix et refusé par les cinq autres. C'est à l'octroyeur de crédit de déterminer quel segment du marché l'intéresse par rapport aux risques qu'il est prêt à assumer.

**Le sénateur Harb:** N'êtes-vous pas d'accord pour dire que le rôle de votre agence dépasse son mandat, qui consiste essentiellement à fournir des renseignements sur la mesure dans laquelle un consommateur respecte ou non ses obligations?

N'êtes-vous pas d'accord pour reconnaître que ce que vous faites dépasse ce mandat?

**M. Porter:** Je vous parlais tout à l'heure d'octroyeurs de crédit, tels que les grands établissements financiers, les détaillants, et les sociétés qui émettent des cartes de crédit. La Compagnie Fair Isaac a élaboré le système de cotation que nous employons. À la fois TransUnion et Equifax tiennent compte des faillites, de renseignements qui sont du domaine public, des habitudes de paiements, et des montants exigibles.

Tous les octroyeurs de crédit ont leur propre système de pointage qui est, dans bien des cas, un système établi par la Compagnie Fair Isaac. Pour moi, ce système vise à aider autant de Canadiens que possible à obtenir la carte de crédit ou le prêt qu'ils veulent. Le rêve de chaque Canadien est d'avoir sa propre maison. En l'absence d'un système de cotation comme celui-ci, chaque fois qu'un consommateur s'adresserait à une banque, la banque en question ne saurait pas s'il faut ou non lui accorder un prêt ou une hypothèque, sans pouvoir s'appuyer sur un système de cotation aussi exact que celui-ci.

Mr. Cleary referred to the high scores here. Many Canadians fit into that high bracket that enables them to obtain credit, to get that car, to get the mortgage, or to get that loan.

**The Chairman:** Are delinquent parking tickets also included in your analysis?

**Ms. Chantal R. Banfield, General Counsel, TransUnion of Canada Inc.:** No, they are not.

**The Chairman:** Thank God!

**Mr. Heft:** The senator referred to us overstepping our bounds by getting involved in the adjudication process.

I want to clarify one item before we move on. The scores are not part of the credit file. If we did not live in an electronic world and there were still paper files, the score would not be part of the file.

To set the record straight, that is an independent adjudication product that we licence from Fair Isaac and we facilitate the delivery to the end user. It is not something we own, control or become involved with. It is something we facilitate the credit granter to obtain.

**Mr. Cleary:** Only those credit granters order it and pay for it; it is not part of the credit file.

**The Chairman:** I understand that there is a different pattern of credit response in Canada to the United States.

Are you telling me that the model that you are using is a North American model as opposed to a Canadian model?

**Mr. Cleary:** No, sir, it was built entirely on Canadian data.

**The Chairman:** It is Canadian versus American data; is that correct?

**Mr. Cleary:** That is correct. It is rebuilt every couple of years.

**The Chairman:** We would have a different credit pattern, as I understand it.

**Mr. Cleary:** Absolutely.

**Mr. Porter:** One last comment. When Mr. Heft referred to Fair Isaac of California, their headquarters are in California, but they have Canadian operations using Canadian data for the Canadian consumer.

**Senator Tkachuk:** When you talk about clients, you are talking about the people who are granting credit, such as the Royal Bank. You have the right to sell the information to anybody else who also would be a client.

M. Cleary vous a parlé du fait que les cotes sont élevées. Bon nombre de Canadiens font justement partie de la catégorie de consommateurs ayant une cote élevée qui leur permet d'obtenir du crédit, d'acheter une voiture, ou d'obtenir une hypothèque ou un prêt.

**Le président:** Votre analyse tient-elle compte des contraventions non payées?

**Mme Chantal R. Banfield, avocate-conseil, TransUnion of Canada Inc.:** Non.

**Le président:** Dieu merci!

**M. Heft:** Le sénateur disait tout à l'heure que nous dépassions les limites de notre mandat du fait de participer au processus d'évaluation.

Je voudrais justement apporter une précision à ce sujet avant que nous ne changions de sujet. Les cotes accordées ne font pas partie du dossier de crédit. Si nous ne vivions pas dans un monde électronique et si les dossiers étaient encore des dossiers sur support papier, les cotes ne feraient pas partie du dossier.

Je voudrais justement remettre les pendules à l'heure: il s'agit d'un produit d'évaluation indépendant que nous sommes autorisés à utiliser, étant titulaire d'une licence, et dont nous facilitons l'utilisation pour l'utilisateur final. Mais ce n'est pas un produit que nous possédons, que nous contrôlons ou que nous élaborons. Nous nous contentons de faciliter l'utilisation de ce produit par l'octroyeur de crédit.

**M. Cleary:** Seuls les octroyeurs de crédit peuvent demander et payer cette information; elle ne fait pas partie du dossier de crédit proprement dit.

**Le président:** Je crois savoir qu'il y a une différence entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne l'évaluation du crédit.

Êtes-vous en train de me dire que le modèle que vous employez est un modèle nord-américain, et non pas canadien?

**M. Cleary:** Non; c'est un modèle fondé exclusivement sur des données canadiennes.

**Le président:** Il est donc fondé sur des données canadiennes, par opposition à des données américaines. C'est bien ça?

**M. Cleary:** C'est exact. Il est rebâti tous les deux ou trois ans.

**Le président:** Si j'ai bien compris, les tendances au Canada en matière de crédit sont différentes.

**M. Cleary:** Oui, tout à fait.

**M. Porter:** Je voudrais apporter une dernière précision. M. Heft a parlé de la compagnie californienne Fair Isaac, qui a effectivement son siège en Californie, mais les opérations canadiennes de cette dernière s'appuient sur des données canadiennes touchant les consommateurs canadiens.

**Le sénateur Tkachuk:** Quand vous parlez de clients, vous parlez évidemment des établissements financiers qui accordent du crédit, comme la Banque Royale. Vous avez le droit de vendre cette information à quiconque voudrait être votre client.

I am trying to understand the process of getting on the database as a person who obtains credit.

Does the database then reflect the discharge of that credit?

Let us say that your client is the Royal Bank, and a person goes in and applies for a loan or a mortgage. They make a reference to you. You then supply them with information about not only the Royal Bank history, but also all other institutions that belong to you. Is that a correct statement?

When that person is finished with that obligation, do they send the information to you?

Do you get information every month about that person?

Do you only get it when they do not discharge it properly?

**Ms. Banfield:** Mr. Porter mentioned that we receive 100 million updates every month. Every credit granter sends monthly updates. If an account is closed, or if a loan is paid in full, it is reflected in the monthly updates.

**Senator Tkachuk:** That is usually where there are complaints to politicians. We hear complaints that a consumer has a poor score even though the account is paid.

Is there a penalty if they do not supply the information?

**Ms. Banfield:** Contractually, there is an obligation for them to report on a monthly basis. We both have those obligations in our agreements. The banks particularly are subject to PIPEDA. Therefore, the information they provide to us must be accurate. They have to have reasonable measures in place to ensure that the information is accurate. There is that obligation as well.

In regard to penalties under the Consumer Reporting Act, that act is provincial, thus the registrars take the position that that applies to the bank. The banks are federally regulated. I know there is an argument from some of the banks that they are not governed by provincial reporting legislation.

All of our major credit granters report to us on a monthly basis. Certainly the Privacy Commissioner has jurisdiction over them as well.

**Senator Tkachuk:** What happens when a client comes in and says that the he or she has discharged the obligation and you realize that the bank neglected to inform you? That must happen.

J'essaie de comprendre de quelle manière une personne qui obtient du crédit finit dans votre base de données.

La base de données indique-t-elle l'acquittement des dettes?

Supposons que votre client soit la Banque Royale, et qu'un consommateur s'adresse à cette banque pour obtenir un prêt ou une hypothèque. La banque vous demande des renseignements au sujet de ce consommateur. Vous lui fournissez des renseignements qui concernent non seulement ses activités à la Banque Royale, mais dans tous les autres établissements qui font partie de votre réseau. C'est bien ça?

Et lorsqu'un consommateur a fini de payer sa dette, les établissements vous envoient-ils cette information-là?

Recevez-vous des renseignements tous les mois au sujet de ce consommateur?

Ou en recevez-vous seulement lorsque ce dernier ne s'est pas bien acquitté de sa dette?

**Mme Banfield:** M. Porter vous expliquait que nous recevons 100 millions de mises à jour chaque mois. Chaque octroyeur de crédit nous envoie des mises à jour mensuelles. Si un compte est fermé, ou si un prêt a été payé intégralement, cette information figure dans les mises à jour mensuelles.

**Le sénateur Tkachuk:** C'est justement ce genre de situations qui donnent le plus souvent lieu aux plaintes que nous recevons en tant que politiciens. Souvent un consommateur s'adressera à nous pour se plaindre du fait que sa cote de crédit est mauvaise même si le compte a déjà été payé.

Y a-t-il des pénalités si cette information n'est pas fournie?

**Mme Banfield:** Les contrats prévoient l'obligation de nous communiquer l'information sur une base mensuelle. Nous avons tous les deux cette obligation, aux termes des ententes que nous avons conclues. Les banques en particulier sont visées par la LPRPDE. Par conséquent, les renseignements qu'elles nous fournissent doivent être exacts. Ces dernières doivent donc prendre des mesures raisonnables en vue de s'assurer que l'information est exacte. Voilà donc une autre obligation qui existe.

En ce qui concerne les pénalités prévues en vertu des lois sur les renseignements concernant le consommateur, ces lois sont provinciales, et les registraires estiment que ces obligations visent également les banques. Les banques sont sous réglementation fédérale. Je sais que certaines banques estiment ne pas être visées par les lois provinciales sur les renseignements concernant le consommateur.

Tous les principaux octroyeurs de crédit qui sont nos clients nous communiquent de l'information mensuellement. Il ne fait aucun doute que les pouvoirs du Commissaire à la protection de la vie privée les visent également.

**Le sénateur Tkachuk:** Qu'arrive-t-il lorsqu'un consommateur vous dit qu'il s'est acquitté de sa dette et que vous vous rendez compte que la banque concernée ne vous en a pas informés? Ce genre de choses doit se produire.



**Mr. Cleary:** That happens rarely. If it does, we correct it.

**Senator Tkachuk:** Who makes the correction?

In other words, the consumer could have been hurt all this time because of this credit error.

**Mr. Cleary:** When the credit granter denies the consumer a benefit the granter is required to advise the consumer. If something is following them and hurting them, we advise them of the problem. When the consumer finds an error, he or she contacts one of our organizations and we contact the information source and explain the problem. Often, it is the difference of a few days between the reports being current.

Mr. Heft was trying to explain that we are talking here about large institutions that have very sophisticated systems that are absolutely not motivated to get this wrong.

**Senator Tkachuk:** They do lose tapes in the United States and things like that.

**Mr. Cleary:** Mistakes can happen. If a mistake happens like that, they would quickly correct it. We would then make the change in the credit file. We would send that changed credit file to any credit granter who had received it in the past six months. We would, of course, tell the consumer that we made the change.

**Senator Tkachuk:** Do you have government clients?

**Mr. Heft:** Yes, we do.

**Senator Tkachuk:** Why would the government want to be a client?

**Mr. Heft:** Why would the government want to be a client of a credit-reporting agency?

**Senator Tkachuk:** Yes.

**Mr. Heft:** Security clearance could be one reason for being a client. Government agencies may have debts owing to them and may need to collect.

**Senator Tkachuk:** Why would they need information from a credit agency?

When a person gets a job, he pays income tax. What does that have to do with you or anybody?

Why would a government want to be a member?

Do they report all this information to you?

**M. Cleary:** Cela se produit rarement. Mais si cela se produit, nous corrigeons notre information.

**Le sénateur Tkachuk:** Qui apporte les corrections à cette information?

Autrement dit, il est possible que le consommateur ait subi un préjudice pendant tout ce temps en raison d'une erreur dans son dossier de crédit.

**M. Cleary:** Quand l'octroyeur de crédit refuse la demande d'un consommateur, il doit en aviser le consommateur. S'il y a un problème qui le poursuit et qui lui fait du tort, nous l'en informons. Si le consommateur constate qu'il y a une erreur, il prend contact avec l'un ou l'autre de nos compagnies, après quoi nous nous mettons en rapport avec la source de cette information pour expliquer le problème. Souvent il faut quelques jours pour actualiser le dossier.

M. Heft essayait de vous expliquer que nous parlons ici de grands établissements financiers munis de systèmes très sophistiqués qui ne souhaitent aucunement que leurs informations soient inexactes.

**Le sénateur Tkachuk:** Mais il arrive aux États-Unis qu'on perde des bandes, et ce genre de choses.

**M. Cleary:** Il ne fait aucun doute que des erreurs peuvent se produire. S'il y avait une erreur de ce genre, l'établissement concerné prendrait tout de suite des mesures pour la corriger. Ensuite nous apporterions les changements nécessaires au dossier de crédit concerné. Nous enverrions une copie corrigée du dossier à tous les octroyeurs de crédit qui l'avaient reçu au cours des six mois précédents. Et bien sûr, nous informerions le consommateur du changement apporté à son dossier de crédit.

**Le sénateur Tkachuk:** Avez-vous des gouvernements parmi vos clients?

**M. Heft:** Oui.

**Le sénateur Tkachuk:** Et pourquoi un gouvernement voudrait-il être votre client?

**M. Heft:** Pourquoi un gouvernement voudrait-il être le client d'une agence d'évaluation du crédit?

**Le sénateur Tkachuk:** Oui.

**M. Heft:** Un gouvernement pourrait peut-être vouloir être client en raison des cotes de sécurité qu'il doit accorder. De plus, il est possible que des montants soient dus à certains organismes gouvernementaux et qu'ils aient envie de recouvrer cet argent.

**Le sénateur Tkachuk:** Pourquoi auraient-ils besoin de s'adresser à une agence d'évaluation du crédit?

Quand quelqu'un travaille, il paie des impôts. En quoi cela regarde votre compagnie ou n'importe qui d'autre?

Pourquoi un gouvernement voudrait-il être membre de votre réseau?

Les gouvernements vous transmettent-ils tous ces renseignements?

**Mr. Cleary:** They do not report.

**Mr. Heft:** When I spoke of government, there was a misconception. When I spoke of government, I lumped that in as public record. That is a very good question and I am glad you asked it.

The government agencies that I was speaking of would be the courts or the federal bankruptcy superintendent. That is what I meant by government tape suppliers.

For example, if there were a judgment against you in the Province of Quebec, we would get that information on the file because that is very important information to credit granters. The same is true for the other provinces.

**Senator Tkachuk:** You also said the government is a client. Who would be a client in the government? Is the court system a client? Who is the client?

**Mr. Cleary:** We have different ministries at both the provincial and federal level.

**Senator Tkachuk:** Can you give me examples?

**Mr. Cleary:** I do not know that I am at liberty to say.

**Senator Tkachuk:** We could ask the government that, I suppose. I am just trying to figure out why they would want to be a client. Maybe there is a reason.

**Mr. Cleary:** Let me give a provincial example. A ministry that has overpaid a benefit to a citizen and is now trying to recupérate that overpayment would manage that receivable much like a credit granter who is trying to get payment for a credit card. The ministry would use information from our agencies to help them determine the work plan for how to go after collecting that debt.

If the particular consumer seems to be in good shape from a credit perspective and has no record of delinquency, they may treat that account differently from somebody who has five judgments against them and is late all over the place.

**Senator Tkachuk:** This is really important. I know that you say a client can only get information by permission. One would have to sign a form upon application for a loan or credit card. If a government department is a client, then they are getting this information without permission. In most cases, they can get my credit file.

**M. Cleary:** Non, ils ne nous communiquent pas de renseignements.

**M. Heft:** Il y a eu un malentendu tout à l'heure quand j'ai parlé de gouvernements. Pour moi, cela désignait les organismes qui tiennent des archives ou des dossiers publics. Mais vous nous posez une très bonne question, et je suis content que vous l'ayez posée.

Les organismes gouvernementaux dont je vous parlais sont des tribunaux où, par exemple, le Surintendant fédéral des faillites. Voilà ce que je voulais dire quand je parlais de fournisseurs de bandes gouvernementales.

Par exemple, s'il y avait eu un jugement contre vous dans la province du Québec, nous aurions cette information dans nos archives, étant donné que c'est un renseignement très important à communiquer aux octroyeurs de crédit. Il en va de même pour les autres provinces.

**Le sénateur Tkachuk:** Vous avez également dit que vous avez parmi vos clients certains gouvernements. Quels gouvernements seraient clients? Le système judiciaire constitue-t-il un client, à vos yeux? Qui est le client?

**M. Cleary:** Nous avons comme clients différents ministères à la fois provinciaux et fédéraux.

**Le sénateur Tkachuk:** Pourriez-vous m'en donner des exemples?

**M. Cleary:** Je ne sais pas si je suis autorisé à vous révéler cette information.

**Le sénateur Tkachuk:** Je suppose que nous pourrions poser cette question au gouvernement. J'essaie simplement de savoir pourquoi un gouvernement voudrait être votre client. Il y a peut-être une bonne raison.

**M. Cleary:** Permettez-moi de vous citer un exemple provincial. Un ministère qui a trop payé de prestations à un citoyen et qui essaie maintenant de recouvrer ce trop-payé générerait cette créance tout à fait de la même manière qu'un octroyeur de crédit qui essaie de faire payer des dépenses faites avec une carte de crédit. Le ministère aurait recours aux renseignements détenus par nos agences pour l'aider à voir comment il devrait essayer de recouvrer la somme due.

Si le consommateur concerné semble avoir généralement une bonne cote de crédit et n'a pas d'antécédents de non-paiement ou de paiements en souffrance, il pourrait décider de traiter ce compte différemment par rapport à quelqu'un qui fait l'objet de cinq jugements judiciaires et paie toujours en retard.

**Le sénateur Tkachuk:** J'aimerais vous parler de quelque chose de très important. Je sais que vous nous avez dit qu'un client ne peut obtenir de l'information que s'il a la permission de l'intéressé. Je suppose que celui qui présente une demande de prêt ou de carte de crédit doit signer un formulaire au départ. Mais si le client est un ministère gouvernemental, ce dernier obtient l'information sans obtenir la permission de l'intéressé. Dans la plupart des cas, le ministère en question peut simplement avoir accès à mon dossier de crédit.



**Mr. Heft:** In most cases they do not get the credit file. Under provincial credit reporting legislation there is a carve-out for government, which is header information, information on the location of a person. They would not get the full credit file but they would get header information to locate you. That would be permissible under the Ontario legislation.

**Senator Tkachuk:** This is getting very interesting. I do not know if we should wind this up or continue this line of questioning. I am sure senators will follow this up and I have one more question. I want to come back to that unless someone else follows up.

On the issue of safety, you have a lot of information on consumers; you have employees; and you have people who use the information that you supply.

What safety precautions do you have to prevent the dissemination of information to others without permission?

In Saskatchewan, a government department got into trouble because bureaucrats in the Department of Health were selling the information, which leads me to the question: How do you hire your employees and how do you prevent this type of abuse?

**Ms. Banfield:** We screen our employees. We do criminal background checks and reference checks, although perhaps not to the extent that the government would do a security clearance. We have checks in place to ensure that we hire people who have good reputations and are not a risk.

Our data centre is a secured facility that requires an ID badge for access. We have a policy that nobody can enter without being accompanied by an employee and visitors sign in. We have all of the protection that would be expected of a large organization that has highly sensitive data.

From the client perspective, Mr. Porter mentioned that in order to obtain information from TransUnion or from Equifax, you must be a member. To do that, you must complete a membership application for review. We reject a large percentage of people or companies that come to us and request membership. We do that on the basis of the information supplied, similar to a background check. We ensure that the client is a valid company and properly incorporated. We ask for many kinds of information about their facilities and we perform on-site inspections. We have a screening process to ensure that the companies that become our members with access to the data files are reputable companies

**M. Heft:** Dans la plupart des cas, ces ministères n'ont pas accès à votre dossier de crédit. Aux termes des lois provinciales sur les renseignements concernant le consommateur, le gouvernement est exclu en ce qui concerne les renseignements d'en-tête et ceux qui portent sur le lieu où habite l'intéressé. Disons que le ministère concerné n'aurait pas accès à tout le dossier de crédit, mais il pourrait obtenir les renseignements d'en-tête de façon à pouvoir vous trouver. Voilà qui serait autorisé en vertu de la loi ontarienne.

**Le sénateur Tkachuk:** Ça devient de plus en plus intéressant. Je ne sais pas si nous devrions ou non conclure cette discussion. Je suis sûr que les sénateurs voudront vous poser d'autres questions à ce sujet — d'ailleurs, j'en ai encore une. Je vais vous la poser plus tard, à moins que quelqu'un d'autre ne vous la pose.

S'agissant de sécurité, vous avez beaucoup d'information sur les consommateurs; vous avez des employés, et vous avez des gens qui se servent des informations que vous leur fournissez.

Quelles précautions prenez-vous pour empêcher la diffusion de cette information à d'autres sans la permission?

En Saskatchewan, un ministère du gouvernement provincial a eu des problèmes parce que les bureaucrates du ministère de la Santé vendaient l'information qu'ils détenaient, ce qui m'amène à vous poser la question que voici: Comment engagez-vous vos employés et comment faites-vous pour prévenir ce genre d'abus?

**Mme Banfield:** Nous faisons une présélection. Nous effectuons une vérification des antécédents et des références du postulant, mais peut-être de façon moins rigoureuse que ne le ferait un gouvernement pour une cote de sécurité. Mais nous effectuons des vérifications de manière à nous assurer de recruter des gens qui ont une bonne réputation et qui ne présentent pas de risque.

Notre centre informatique est protégé, de sorte que les employés doivent avoir une pièce d'identité pour y accéder. Conformément à notre politique, personne ne peut accéder à nos locaux sans être accompagné d'un employé et sans avoir signé le livre prévu pour les visiteurs. Nous avons en place toutes les mesures de protection dont on s'attendrait d'un grand organisme possédant des données très confidentielles.

Du point de vue des clients, comme M. Porter vous l'expliquait tout à l'heure, pour obtenir de l'information de la part de TransUnion ou d'Equifax, il faut être membre. Et pour devenir membre, vous devez remplir une demande qui est ensuite examinée. Nous rejetons un pourcentage élevé des demandes émanant de personnes ou de compagnies qui veulent faire partie de notre réseau. Et s'il en est ainsi, c'est à cause des renseignements qui nous ont été fournis, un peu comme pour une vérification des antécédents de quelqu'un. Nous nous assurons que ce client potentiel est une compagnie valable qui a été constituée en société conformément à toutes les lois en

with a permissible purpose and obtained consent from the organizations, unless they are exempt under some legislation.

After the information leaves the building, the responsibility is with each client to ensure that they secure the data in their possession.

**Mr. Cleary:** There are encryption and intrusion tests. We try to hack into our systems as any large IT shop would do.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Before becoming a senator, I ran a consumer organization. We carried out several studies on credit companies and agencies.

Earlier you talked about two specific things, but I am not sure people were able to make the distinction. You control credit files, but you are also engaged in other activities. You act as a collection agency and you provide services to insurance companies. I had understood at the time that Beacon — the software you referred to — had been specifically developed for you. I have a list of all the software used by credit grantors and these types of programs do not only require financial information. It is a well-known fact that there are all kinds of programs available, including some that focus on behaviour, that are used by organizations that provide credit.

An article appeared at one point in the magazine *Le banquier* stating that flair and experience are no longer enough to develop marketing programs and strategies, and that people now have to rely on what is called “technomarketing”, which revolves around specific market segmentation and having specific target markets. This technique assumes that you know everything possible about your client.

So, you provide a service, but you also engage in a number of other activities. We are talking about your credit-related activities. But can you tell us about the others?

[English]

**Mr. Cleary:** First, we are no longer in the collection business, which we sold in 1999. We sold our insurance services business in 1996.

[Translation]

**Senator Plamondon:** So, you only handle credit files?

vigueur. Nous demandons toutes sortes d'information au sujet de leurs locaux, et nous effectuons des inspections sur place. Nous avons une procédure de présélection qui nous permet de garantir que les compagnies qui deviennent nos membres, et qui peuvent donc accéder aux dossiers que nous entretenons, sont des compagnies de bonne réputation, dont le mandat les autorisent à accéder à ces renseignements, et qui ont obtenu le consentement des organismes appropriés, à moins d'être exclues, comme cela peut être le cas aux termes de certaines lois.

Une fois que les renseignements ont quitté notre bâtiment, c'est à chaque client de s'assurer de protéger les renseignements qu'il possède.

**M. Cleary:** Nous avons des systèmes d'encodage et anti-intrusion. Comme n'importe quelle grande compagnie de TI, nous essayons de pirater nos propres systèmes.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Avant d'être sénateur, je dirigeais un organisme de consommateurs. Nous avons fait plusieurs études sur les compagnies de crédit et sur les agences de crédit.

Tantôt, vous avez parlé de deux choses et je ne pense pas que les gens aient pu faire la différence. Vous avez le contrôle sur les dossiers de crédit, mais vous avez aussi d'autres activités. Vous êtes une agence de recouvrement, vous offrez des services aux assureurs. J'avais compris à l'époque que Beacon, le logiciel dont vous avez parlé, avait été développé spécifiquement pour vous. J'ai la liste de tous les logiciels qui sont à la disposition de ceux qui accordent du crédit et ces logiciels ne demandent pas que des renseignements financiers. On sait qu'il existe des logiciels de comportement et toutes sortes de logiciels qui peuvent être mis à la disposition de ceux qui accordent du crédit.

Dans le magazine *Le banquier*, on écrivait à un moment donné que le flair et l'expérience ne suffisent plus pour mettre au point des programmes et des stratégies de marketing et qu'il faut désormais composer avec le « technomarketing » qui est axé sur la segmentation précise des marchés et l'établissement des secteurs cibles. Cette technique suppose que l'on connaît le client sous toutes ses coutures.

Vous fournissez un service, mais vous avez plusieurs activités. Nous sommes en train de parler de l'activité qui concerne le crédit. Pourriez-vous nous parler de vos autres activités?

[Traduction]

**M. Cleary:** Premièrement, nous ne sommes plus une agence de recouvrement, puisque nous avons vendu cette branche de la compagnie en 1999. Nous avons aussi vendu notre branche de services d'assurance en 1996.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Faites-vous seulement des dossiers de crédit?



[English]

**Mr. Cleary:** Yes, we do credit information analytics, both commercial and consumer.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Tell us about the software programs that you use to perform your analysis. Someone was saying that databases and lists of names are not sold, and yet you deal with lists of names. For example, a bank may come to you with a list of names and ask you to carry out an analysis of that list, but removing one of the criteria. Do you do that sort of thing?

[English]

**Mr. Heft:** It does vary by province. The classic example would be a case of getting a list of one million names from a credit granter who wanted us to, for public record, run the names through and tell them which ones have a bankruptcy. That is public record information and we simply facilitate the delivery of it to the credit granter.

[Translation]

**Senator Plamondon:** So, you facilitate the editing of certain lists of names. You talked about scoring. Are you able to perform a purging exercise whereby the names of everyone with a score indicating delinquency can be eliminated?

[English]

**Mr. Heft:** I am not sure I understand the question. Are you asking whether we go through the list and tell the scores?

**Senator Plamondon:** No, I suppose you would not reveal the scores but if you remove delinquent scores, the list that remains could be very telling. Tell me what you do with the list, except bankruptcies.

**Mr. Heft:** The list would include both bankruptcies and public records. There are judgments, anything that would be on a registry, information that would be available to the public if they were to check the registry.

**Senator Plamondon:** Do you use scoring to treat the list?

**Mr. Cleary:** We might use an aggregated scoring. In Ontario, for example, we would use what we call DACD, based on a postal code. We use that to determine the average score within that particular postal code. If a customer wanted to do some sort of marketing campaign and target it to consumers who were likely to score above a certain amount, we would offer them something like that.

[Traduction]

**M. Cleary:** Oui, nous effectuons des analyses des renseignements de solvabilité qui nous sont transmis, à l'égard à la fois d'entreprises commerciales et de consommateurs individuels.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Parlez-nous des logiciels que vous utilisez pour l'analyse. On disait qu'on ne vendait pas de bases de données, de listes de noms, mais on traitait les listes de noms. Par exemple, une banque pouvait arriver avec une liste de noms et demander qu'on traite cette liste en écartant tel critère. Est-ce que vous faites cela?

[Traduction]

**M. Heft:** La situation varie selon la province. L'exemple classique serait une liste d'un million de noms émanant d'un octroyeur de crédit qui nous demanderait de faire une vérification de tous les dossiers et documents publics pour savoir quelles personnes ont déjà fait faillite. Il s'agit d'information publique dont nous facilitons la communication aux octroyeurs de crédit.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Vous facilitez l'épuration de certaines listes de noms. Vous avez parlé de « scoring ». Pouvez-vous prendre une liste de noms et l'épurer en évitant tous ceux qui ont un « score » qui pourrait être délinquant?

[Traduction]

**M. Heft:** Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris votre question. Me demandez-vous si nous examinons les listes pour déterminer quelles sont les cotes?

**Le sénateur Plamondon:** Non, je suppose que vous ne révéleriez pas les cotes, mais si vous enlevez de votre liste tous ceux qui ont une mauvaise cote pour non-paiement, la liste devient très révélatrice. Dites-moi ce que vous faites de ce genre de liste — à part, pour savoir qui aurait pu faire faillite.

**M. Heft:** Cette liste inclurait à la fois les faillites et toutes les informations du domaine public. Autrement dit, tous les jugements, toutes les données inscrites à un registre quelconque, et des données que des citoyens pourraient obtenir s'ils décidaient de vérifier ce registre.

**Le sénateur Plamondon:** Vous servez-vous d'un système de cotation en traitant ces listes?

**M. Cleary:** Nous pourrions nous servir d'une cotation globale. En Ontario, par exemple, nous avons recours à ce que nous appelons le DACD, qui est fondé sur le code postal. Nous nous en servons pour en arriver à une cotation moyenne pour ce code postal en particulier. Si un client voulait lancer une campagne de marketing de façon à viser des consommateurs susceptibles d'avoir une cotation supérieure à tel nombre, nous leur offririons ce genre de possibilité.

**Senator Plamondon:** That is what I mean. So you do more than store credit records?

**Mr. Cleary:** Yes.

**Senator Plamondon:** You treat the information?

**Mr. Cleary:** Yes, it is a fair statement to say we do provide data for our customers to use at the portfolio level for both account acquisition or marketing and account management or risk management.

**Senator Plamondon:** My other question concerns the new developments in the Patriot Act. Has the United States government asked you to provide information on Canadian citizens?

**Mr. Heft:** As an organization, no, we have not.

**Senator Plamondon:** As what then?

**Mr. Heft:** The American government has not asked Equifax for that information, but I cannot speak on behalf of our customers.

One benefit we have, and we take this position, five of the nine provinces have database residency requirements, which require us to have our database physically located in Canada. We have had to confirm that to a number of customers who want to make sure that the Patriot Act would not affect our Canadian operation, so we have not had any request by anyone, U.S. or otherwise, to disclose any consumer information or files in our databases.

**Senator Plamondon:** What about TransUnion?

**Ms. Banfield:** We have never had any requests.

**The Chairman:** Just a supplemental, that is the American side but what about on the Canadian side? We also have a terrorist bill.

Have you been requested by the federal government to provide that information as well?

**Mr. Heft:** We have not.

**The Chairman:** Have you?

**Ms. Banfield:** No.

**Senator Plamondon:** You stated that you no longer do collection. However, you did say that when asked by a government to collect money owing you said that you were treating that situation. I agree with them that people have not signed a consent form.

**Le sénateur Plamondon:** C'est justement de ça que je vous parle. Dans ce cas, vous ne vous contentez pas de conserver des dossiers de crédit?

**M. Cleary:** Oui.

**Le sénateur Plamondon:** C'est-à-dire que vous traitez cette information?

**M. Cleary:** Oui, on peut dire que nous fournissons à nos clients des données dont ils peuvent se servir en fonction de leur portefeuille, pour obtenir de nouveaux comptes, faire du marketing, ou mieux gérer leurs comptes ou les risques qui y sont attachés.

**Le sénateur Plamondon:** Mon autre question concerne les faits nouveaux relatifs au Patriot Act. Le gouvernement américain vous a-t-il demandé de lui fournir de l'information sur des citoyens canadiens?

**M. Heft:** En tant qu'organisme, nous n'avons pas reçu de telles demandes.

**Le sénateur Plamondon:** En tant que quoi auriez-vous pu faire l'objet d'une telle demande, dans ce cas?

**M. Heft:** Le gouvernement américain n'a pas demandé de tels renseignements à Equifax, mais je ne peux pas parler pour nos clients.

Nous avons un avantage particulier, et nous y sommes tout à fait favorables, en ce sens que cinq provinces sur neuf exigent que la base de données soit située sur place, ce qui veut dire que nous sommes tenus, matériellement, d'avoir notre base de données au Canada. Nous avons été obligés de confirmer cet état de choses à plusieurs clients qui voulaient s'assurer que la Patriot Act n'influerait pas sur nos opérations canadiennes; par conséquent, nous n'avons reçu aucune demande, ni de la part des États-Unis, ni de la part d'autres parties, nous invitant à leur fournir des renseignements sur des consommateurs ou à leur communiquer les dossiers que renferment nos bases de données.

**Le sénateur Plamondon:** Et qu'en est-il de TransUnion?

**Mme Banfield:** Nous n'avons jamais reçu de telles demandes.

**Le président:** Si vous me permettez de poser une question complémentaire, vous parlez de la loi américaine, mais qu'en est-il de la situation au Canada? Nous, aussi, nous avons une loi antiterroriste.

Le gouvernement fédéral vous aurait-il demandé à fournir de telles informations?

**M. Heft:** Non.

**Le président:** Et vous?

**Mme Banfield:** Non.

**Le sénateur Plamondon:** Vous dites que vous n'êtes plus une agence de recouvrement. Par contre, vous avez bien dit que lorsqu'un gouvernement cherche à recouvrer des sommes dues, vous acceptiez de traiter les informations. Je suis d'accord pour dire que dans de tels cas, les personnes concernées n'ont pas signé de formulaire de consentement.



What do you do that is not collection, if people want to recover money and go to you for help?

**Ms. Banfield:** It varies depending on which ministry we are looking at, whether it is provincial or federal, but a lot of them actually have this permission, if you will, to access information without consent built into their governing legislation.

**Senator Plamondon:** If it is in the private sector, do you do any services for collection purposes?

**Mr. Cleary:** We do services for collection agencies, which are typically similar to what we would provide to a credit granter for their own internal collection process. These are cases where either the credit granter had consent, or the third party collection agency is operating on behalf of the credit granter who had consent.

[Translation]

**Senator Plamondon:** How do you use the social insurance number?

[English]

**Mr. Cleary:** We use a social insurance number as a means of identifying correct files, if it is provided to us. Our system does not rely on social insurance numbers, and we do not return a social insurance number to any credit granter or anyone using our system, except for those who give us the correct social insurance number.

If a customer comes to us and puts in the correct social insurance number, we will repeat it back to them that it matches ours. If they do not give us the social number, or the one they give us is wrong, we will not confirm it back.

**Mr. Heft:** We adhere to that as well.

[Translation]

**Senator Plamondon:** How do you know it is the correct social insurance number?

[English]

**Mr. Cleary:** We only know the one we have in the file.

**Mr. Heft:** It has to match what we have on our file. If it does not, we do not return it.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Anybody can invent a social insurance number if he has the algorithm; so you do not really know whether it is the correct number or not.

Que faites-vous qui ne correspond pas à une activité de recouvrement, si des gens s'adressent à vous pour obtenir de l'aide pour recouvrer des sommes dues?

**Mme Banfield:** Tout dépend du ministère dont on parle et s'il s'agit d'un ministère provincial ou fédéral, mais le fait est que bon nombre d'entre eux ont déjà le droit, d'après leur loi habilitante, d'accéder à ces renseignements sans demander le consentement de l'intéressé.

**Le sénateur Plamondon:** Si on parle de compagnies du secteur privé, offrez-vous des services de recouvrement quelconques?

**M. Cleary:** Nous assurons certains services aux agences de recouvrement, services qui sont normalement semblables à ce que nous offririons à un octroyeur de crédit pour ses propres besoins de recouvrement interne. Il s'agit de cas où l'octroyeur de crédit a déjà obtenu le consentement de l'intéressé, ou encore d'un tiers agissant à titre d'agence de recouvrement pour l'octroyeur de crédit qui avait déjà obtenu le consentement de l'intéressé.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** De quelle façon utilisez-vous le numéro d'assurance-sociale?

[Traduction]

**M. Cleary:** Nous nous servons du numéro d'assurance sociale pour identifier correctement les dossiers, il nous a été fourni. Notre système n'est pas axé sur les numéros d'assurance sociale, et nous ne communiquons pas le numéro d'assurance sociale à un octroyeur de crédit ou à quiconque se sert de notre système, à part à ceux qui nous fournissent le bon numéro d'assurance sociale.

Si un client s'adresse à nous et dispose déjà du bon numéro d'assurance sociale, nous allons le lui répéter s'il cadre avec le nôtre. Si le client ne nous donne pas le numéro d'assurance sociale, ou si celui qu'il nous donne n'est pas exact, nous n'allons pas le lui confirmer.

**M. Heft:** Nous suivons chez nous la même procédure.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Comment savez-vous que c'est le bon numéro d'assurance-sociale?

[Traduction]

**M. Cleary:** Nous ne connaissons que celui que nous avons dans nos dossiers.

**M. Heft:** Il faut qu'il corresponde tout à fait à celui que nous avons dans le dossier. S'il ne correspond pas, nous ne communiquons pas le numéro au client.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** N'importe qui peut faire un numéro d'assurance-sociale s'il possède l'algorithme, donc vous ne savez pas si c'est le bon numéro.

[English]

**Mr. Cleary:** Yes, and we do not give it to anyone unless it matches the number that is given to us. We do not ask the consumer for it; we get it from credit granters.

**The Chairman:** With all due respect, we are running out of time, Senator Plamondon, one short question.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like to know whether you carry out bulk transfers of the information you have in your database.

**Mr. Cleary:** Yes.

**Senator Plamondon:** Inside Canada or outside of Canada?

**Mr. Cleary:** Inside.

**Senator Plamondon:** Do you also make transfers outside of Canada?

[English]

**Mr. Cleary:** I do not think so.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Because you operate in several different countries?

[English]

**Mr. Cleary:** Unless we had a credit granter located outside of Canada that had customers who had provided consent inside Canada, and I cannot think of an example. We might have a customer like a multinational credit card issuer that is in 13 countries, but when they ask for information about their Canadian portfolio, they ask for it here.

**Senator Fitzpatrick:** Sorry, I missed your presentation, so this may seem like a dumb question to you. Can I get my credit rating for myself and my companies, and how do I go about that?

**Ms. Banfield:** Your credit file?

**Senator Fitzpatrick:** My credit file.

**Ms. Banfield:** We did go over that during the presentation. I will be happy to repeat that. Basically, there is a process whereby you can either obtain your credit file via the mail, you can fax in your information, you can call and we will give you instructions on how to obtain it, or you can do it on the Internet. It is on both of our websites, and you can also obtain it online if you need it immediately.

[Traduction]

**M. Cleary:** Oui, et nous ne le communiquons à personne à moins que le numéro qu'on nous fournit ne corresponde parfaitement à celui que nous avons dans nos dossiers. Nous ne le demandons pas au consommateur; ce sont les octroyeurs de crédit qui nous le fournissent.

**Le président:** Sans vouloir vous interrompre, sénateur Plamondon, nous commençons à manquer de temps, alors je vous invite à poser une dernière petite question.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** J'aimerais savoir si vous faites des transferts en vrac de l'information que vous détenez?

**M. Cleary:** Oui.

**Le sénateur Plamondon:** À l'intérieur du Canada ou à l'extérieur?

**M. Cleary:** À l'intérieur.

**Le sénateur Plamondon:** Est-ce que vous en faites à l'extérieur?

[Traduction]

**M. Cleary:** Je ne crois pas.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Parce que vous êtes dans plusieurs pays?

[Traduction]

**M. Cleary:** À moins que nous ne traitions avec un octroyeur de crédit situé à l'extérieur du Canada dont les clients ont donné leur consentement à la diffusion de l'information au Canada... et je ne trouve aucun exemple de clients de ce genre. Nous pourrions avoir comme client une société multinationale émettrice de cartes de crédit implantée dans 13 pays, mais quand cette dernière demande des renseignements à propos de son portefeuille canadien, elle les demande forcément au Canada.

**Le sénateur Fitzpatrick:** Je suis désolé d'avoir manqué votre exposé, alors ma question va peut-être vous sembler bête. Ai-je la possibilité de connaître ma cote de crédit personnelle de même que celles de mes compagnies, et dans l'affirmative, quelle est la procédure à suivre?

**Mme Banfield:** Vous parlez de votre dossier de crédit?

**Le sénateur Fitzpatrick:** Oui, de mon dossier de crédit.

**Mme Banfield:** Nous en avons justement parlé dans notre exposé. Je veux bien vous répéter notre explication. Il y a effectivement une procédure à suivre pour obtenir votre dossier de crédit par la poste, et à cette fin vous pouvez communiquer avec nous par télécopieur ou par téléphone, et nous vous indiquerons comment obtenir votre dossier; vous pouvez aussi l'obtenir sur Internet. L'information en question figure sur nos deux sites Web, et si vous avez besoin de votre dossier immédiatement, vous pouvez aussi l'obtenir en ligne.

**Senator Fitzpatrick:** I have to have my social security number or something to access it?

**Ms. Banfield:** You do not need your social insurance number. It is not obligatory. If it is supplied, it is supplied; if it is not, we ask for two pieces of identification, because we have requirements under consumer reporting legislation in the various provinces to identify the consumer with whom we are dealing to make sure information is relayed to the appropriate person.

**Senator Moore:** Mr. Cleary, in your opening remarks you said that Equifax does not grant credit or collect monies. I think you said in answer to Senator Plamondon that you do act as a money collecting or recovery agency. Which one is it?

**Mr. Cleary:** No, we do not. We sell our credit reporting services to collection agencies but we do not collect money. We are not a collection agency. We were, at one time.

**Senator Moore:** You sell your credit information to a collection agency.

**Mr. Heft:** All provincial collection agencies are licensed under the appropriate regulatory regime. We will only accept a licensed collection agency; then they can gain access to the files under the legislation, as any other customer, as long as they comply with the law.

**Mr. Porter:** As well, many collection agencies pass on their data to both Equifax and TransUnion on a monthly basis.

**Senator Moore:** TransUnion is privately held by an owner in Chicago, and Equifax is a subsidiary of a company located in Atlanta, Georgia. With regard to Senator Plamondon's question and the Patriot Act, you said that the U.S. government has not asked for information concerning Canadian citizens.

What would you do if either of your companies, inasmuch as they are U.S. owned, received such a request?

**Mr. Heft:** I would say it does not have application in Canada; that arm does not extend here. We would take that position on behalf of our customers, whose data it is, and vigorously contest any effort to obtain that information. No request has been made nor have any inklings of that happening taken place in our area.

**Mr. Porter:** Our answer would be the same.

**Le sénateur Fitzpatrick:** Ai-je besoin de mon numéro d'assurance sociale ou d'un autre renseignement de ce genre pour y accéder?

**Mme Banfield:** Non, vous n'avez pas besoin de votre numéro d'assurance sociale. Ce n'est pas obligatoire. Si on nous le fournit, c'est très bien; si on ne nous le fournit pas, nous demandons deux pièces d'identité, parce que nous sommes tenus, aux termes des lois provinciales sur les renseignements concernant le consommateur, de vérifier l'identité du consommateur avec qui nous traitons, pour nous assurer de communiquer l'information à la bonne personne.

**Le sénateur Moore:** Monsieur Cleary, dans vos remarques liminaires, vous avez dit qu'Equifax n'accorde pas de crédit et n'agit pas à titre d'agence de recouvrement. Par contre, en répondant au sénateur Plamondon, vous avez dit que vous agissez bien à titre d'agence de recouvrement. Alors laquelle est la bonne réponse?

**M. Cleary:** Non, nous n'agissons comme agence de recouvrement. Nous vendons nos services d'évaluation du crédit à des agences de recouvrement, mais nous ne nous chargeons pas de recouvrer les sommes dues. Nous ne sommes pas une agence de recouvrement, même si nous l'avons été à un moment donné.

**Le sénateur Moore:** Donc, vous vendez les renseignements de solvabilité des consommateurs à des agences de recouvrement.

**M. Heft:** Toutes les agences de recouvrement provinciales sont autorisées à mener leurs activités aux termes du régime de réglementation approprié. Nous acceptons de traiter uniquement avec les agences de recouvrement autorisées. À ce moment-là, ces dernières peuvent avoir accès à nos dossiers, conformément à la loi, tout comme n'importe quel autre client, à condition d'être en conformité avec la loi.

**M. Porter:** De plus, de nombreuses agences de recouvrement communiquent leurs données à la fois à Equifax et à TransUnion sur une base mensuelle.

**Le sénateur Moore:** TransUnion est une entreprise privée dont le propriétaire est à Chicago, alors qu'Equifax est la filiale d'une compagnie implantée à Atlanta, en Géorgie. Pour revenir sur la question du sénateur Plamondon à propos de la Patriot Act, vous nous avez dit que le gouvernement américain ne vous a pas demandé de renseignements à propos de citoyens canadiens.

Que feriez-vous si l'une ou l'autre de vos deux compagnies, étant donné qu'elles appartiennent à des intérêts américains, recevait une telle demande?

**M. Heft:** Je vous dirais que cette demande ne s'appliquerait pas au Canada; cette branche de la compagnie n'a pas d'autorité ici. Voilà en tout cas la position que nous prendrions au nom de nos clients, à qui appartiennent ces données, et nous contesterions vigoureusement toute tentative pour obtenir ces informations. Nous n'avons jamais reçu de telles demandes et nous n'avons aucune indication qu'une telle chose se soit produite dans notre zone d'activité.

**M. Porter:** Et notre réponse serait la même.



**Senator Moore:** Do you mean that your answer is "no."

**Mr. Porter:** Correct.

**Mr. Cleary:** Our business relies on the Canadian credit granters continued information. Frankly, without that flow of information, our business is not viable. We would vigorously reject that type of request if it would put our relationship with those data suppliers in jeopardy, which it would.

**Senator Angus:** You have 20 million files. Are those 20 million files individuals and/or companies?

**Mr. Porter:** The files consist of individual consumers.

**Senator Angus:** Your job is to get as much information about those people as possible, right?

**Mr. Cleary:** We think our job is to get as much legitimate and correct information as possible and put it in the proper file.

**Senator Angus:** You have your ways of obtaining the information. Senator Tkachuk asked about the government. My understanding is that you are in business, it is a legitimate business, and it is a regulated business.

A credit-granting agency wants to measure the creditworthiness of the person they are lending the money to, so you people have a good reputation for getting accurate information. You hold yourself out to your clients as having accurate information. Let us use this example of a government. One debt that people have is taxes, either real estate or income tax.

**Mr. Cleary:** It is not information we have, though.

**Mr. Heft:** This goes back to an inaccuracy I said earlier.

**Senator Angus:** Why do you not have that information? What happens if a person owes a whole lot of income or real estate tax?

**Mr. Cleary:** We have proposed that and the government agencies involved are not interested. They do not have the right to give that information to us so we do not have it.

**Senator Angus:** Real estate information is in the registry office.

**The Chairman:** Those are all provincially regulated one at a time.

**Senator Angus:** Those would be debts people might have that you do not have in the file.

**Mr. Cleary:** That is correct.

**Le sénateur Moore:** Voulez-vous dire que votre réponse serait « non »?

**M. Porter:** Exactement.

**M. Cleary:** Nos activités dépendent des informations que nous fournissons en permanence les octroyeurs de crédit canadiens. En l'absence de ces informations, je peux vous garantir que nos compagnies ne seraient pas viables. Nous rejeterions vigoureusement ce genre de demandes si elles risquaient de compromettre nos relations avec ceux qui nous fournissent ces renseignements, et il ne fait aucun doute que c'est ça qui en serait la conséquence.

**Le sénateur Angus:** Vous avez 20 millions de dossier. S'agit-il de dossiers individuels, de dossiers de compagnies, ou des deux?

**M. Porter:** Ce sont des dossiers de consommateurs individuels.

**Le sénateur Angus:** Votre travail consiste à obtenir autant d'information que possible sur ces gens, n'est-ce pas?

**M. Cleary:** À notre avis, notre travail consiste à obtenir autant d'information légitime et exacte que possible, pour pouvoir la verser dans le bon dossier.

**Le sénateur Angus:** Vous avez vos propres moyens d'obtenir cette information. Le sénateur Tkachuk vous a parlé du gouvernement. Mais je crois savoir que vous travaillez dans un secteur d'activité tout à fait légitime, et que vos activités sont réglementées.

Un organisme qui accorde du crédit voudrait évaluer la solvabilité d'une personne à qui il envisage de prêter de l'argent, et vous, vous avez la réputation de posséder des informations exactes. Vous vous présentez à vos clients comme un organisme qui possède des informations exactes. Prenons l'exemple d'un gouvernement à partir de cet exemple-ci: les gens ont une dette qui prend généralement la forme d'impôts ou de taxes, soit de taxes foncières ou d'impôt sur le revenu.

**M. Cleary:** Oui, mais nous n'avons pas d'information de ce genre.

**M. Heft:** Cela concerne le malentendu dont je vous parlais tout à l'heure.

**Le sénateur Angus:** Et pourquoi ne possédez-vous pas cette information-là? Qu'arrive-t-il si une personne doit beaucoup d'impôt sur le revenu ou beaucoup de taxes foncières?

**M. Cleary:** Nous avons proposé ce service, mais les organismes gouvernementaux concernés ne sont pas intéressés. Ils n'ont pas le droit de nous fournir ces renseignements, si bien que nous ne les possédons pas.

**Le sénateur Angus:** Mais le bureau d'enregistrement possède des informations sur les titres fonciers.

**Le président:** Il s'agit là d'une activité qui est réglementée par chacune des provinces individuellement.

**Le sénateur Angus:** Donc, il est possible que certains consommateurs aient des dettes qui ne fassent l'objet d'aucune mention dans vos dossiers.

**M. Cleary:** C'est exact.

**Senator Harb:** The law clearly states that when you give information you have to have consent.

Now, why would you give information to a collection agency when you know that collection agency may or may not have the consent of the consumer to obtain information?

**Mr. Cleary:** The Credit Reporting Act contains specific provisions regarding collection agencies.

**Senator Harb:** Do those provisions allow them to give out information?

**Mr. Porter:** In most cases, collection agencies are collecting debt from a credit granter who has permissible purpose and consent from the consumer.

**Senator Harb:** Notwithstanding whether they are right or wrong, you still give the consumers' information.

**Senator Tkachuk:** We were talking about government clients and you mentioned that when they ask for information on a citizen, even though the government agency would not have had permission to access that file, you provide what a "header." Please define the word "header."

**Mr. Heft:** Subsection 8(3) of the Ontario Consumer Reporting Act says:

(3) Despite subsections (1) and (2), a consumer reporting agency may furnish identifying information respecting any consumer, limited to his or her name, address, former addresses, places of employment, or former places of employment, to the Government of Ontario or of Canada or any province thereof or of any agency of such government or the government of any municipality in Canada or any agency thereof or to any police officer acting in the course of his or her duties, even though such information is not to be used for a purpose mentioned in subsection (1).

**Senator Tkachuk:** Do you supply that information to private clients as well?

**Mr. Heft:** Without consent, no, that is specific to government.

**Senator Tkachuk:** Do most provinces have the same legislation and are any of them more expansive than the one you just read?

**Ms. Banfield:** I believe they are all fairly similar.

**Senator Tkachuk:** Like all governments they give themselves the luxury they do not allow anyone else to have.

**Le sénateur Harb:** La loi prévoit très clairement que quand on communique de tels renseignements à autrui, il faut avoir le consentement de l'intéressé.

Pourquoi donc accepteriez-vous de communiquer certains renseignements à une agence de recouvrement, alors que vous savez pertinemment que cette agence peut ne pas avoir obtenu le consentement du consommateur concerné pour obtenir cette information?

**M. Cleary:** La Loi sur les renseignements concernant le consommateur renferme des dispositions précises concernant les agences de recouvrement.

**Le sénateur Harb:** Et ces dispositions vous permettent-elles de communiquer ces renseignements à autrui?

**M. Porter:** Dans la plupart des cas, les agences de recouvrement cherchent à recouvrer des sommes dues à un octroyeur de crédit qui est autorisé à obtenir ces renseignements et à obtenir au préalable le consentement du consommateur.

**Le sénateur Harb:** Mais qu'elles aient raison ou non, vous acceptez tout de même de communiquer des renseignements touchant des consommateurs.

**Le sénateur Tkachuk:** Nous parlions tout à l'heure de gouvernements qui sont vos clients et vous nous expliquiez que lorsqu'ils vous demandent de l'information à propos d'un citoyen, même si l'organisme gouvernemental en question ne serait pas autorisé à accéder au dossier, vous accepteriez de lui donner les renseignements « d'en-tête ». Avez donc l'obligance de nous dire en quoi consistent les renseignements « d'en-tête ».

**M. Heft:** Le paragraphe 8(3) de la Loi ontarienne sur les renseignements concernant le consommateur prévoit ce qui suit:

(3) Malgré les paragraphes (1) et (2), l'agence de renseignements sur le consommateur peut fournir au gouvernement de l'Ontario, du Canada ou de l'une de ses provinces, à un de leurs organismes, à une municipalité au Canada, à un organisme de celle-ci ou à un agent de police dans l'exercice de ses fonctions des renseignements, même si ces renseignements ne sont pas utilisés aux fins mentionnés au paragraphe (1) sur l'identité d'un consommateur, ces renseignements se limitant à son nom, son adresse et son lieu de travail, et à ses adresses et lieux de travail antérieurs.

**Le sénateur Tkachuk:** Fournissez-vous de tels renseignements à des clients privés également?

**M. Heft:** Sans que le consentement ait été donné au préalable, non; là je vous parle uniquement de ce qui est donné au gouvernement.

**Le sénateur Tkachuk:** La plupart des provinces ont-elles la même loi et y en a-t-il qui soient plus inclusives que celle dont vous venez de citer un extrait?

**Mme Banfield:** Je pense qu'elles sont toutes assez semblables.

**Le sénateur Tkachuk:** Comme tous les gouvernements, ils s'accordent un luxe qu'ils refusent à tous les autres.

**Ms. Banfield:** In some cases, the legislation governing a particular government body may give them more extensive rights, but under the consumer reporting legislation it is pretty much the same across the country.

**The Chairman:** Could you give us any statistics about the number of complaints you receive from consumers that are unhappy with the service?

We would like to know the number of complaints, the time that it takes and those that are satisfied. We would like a statistical model from both of you. We would like to have information on the amount of time it takes and the number of complaints in the last year and the year before to see whether there has been a change in consumer attitudes.

We are here to examine this from a consumer protection status. We are here to decide whether your organization treats consumers fairly and one of the ways to do that is to look at your statistics.

It would be useful if you would give us the last year or two of your statistics so we can compare the number of complaints, the response to those complaints and the timing of those responses.

Is there a problem for either of you to provide that information?

**Ms. Banfield:** No.

**The Chairman:** Is there a request for further information?

[Translation]

**Senator Plamondon:** I'd like to know whether you have done any surveys or inquiries, or whether anyone else has done any regarding the error rate in your credit files. A number of years ago, information was published in the magazine *Protégez-vous* pointing out that many errors had been found. People had found errors in their credit files.

[English]

**The Chairman:** We are trying to look at this not only from anecdotal but also from a statistical model.

We want to thank you for your evidence.

We are delighted to welcome Ms. Joanne De Laurentiis. Are you the producer of a movie? They are great movies.

**Ms. Joanne De Laurentiis, President and Chief Executive Officer, Credit Union Central of Canada:** No, I have no talent in that regard.

**Mme Banfield:** Dans certains cas, la loi régissant un organe gouvernemental particulier peut lui accorder des droits plus importants, mais les lois sur les renseignements concernant le consommateur sont à peu près les mêmes d'un bout à l'autre du pays.

**Le président:** Pourriez-vous nous donner des statistiques sur le nombre de plaintes que vous recevez de la part de consommateurs qui sont insatisfaits de vos services?

Nous aimerions connaître le nombre de plaintes que vous recevez, le temps qu'il vous faut pour les traiter, et le nombre de personnes qui sont satisfaites. Nous aimerions que vous nous fournissiez votre modèle statistique. Nous aimerions que vous nous donniez de l'information sur le temps qu'il vous faut pour traiter les plaintes, le nombre de plaintes que vous avez reçues au cours de la dernière année et de l'année précédente, et ce pour voir si les attitudes des consommateurs ont changé.

Notre rôle consiste à examiner cette question du point de vue de la protection accordée aux consommateurs. Nous devons déterminer si votre organisme traite les consommateurs de façon équitable, et l'un des moyens de le faire est d'examiner vos statistiques.

Ce serait donc utile que vous nous donniez vos statistiques pour la dernière année ou deux, afin que nous puissions établir des comparaisons en ce qui concerne le nombre de plaintes, la suite que vous y avez donnée, et combien de temps il vous a fallu pour traiter ces plaintes.

Est-ce que cela vous pose un problème, à l'un ou à l'autre, de nous fournir cette information?

**Mme Banfield:** Non.

**Le président:** Les membres souhaitent-ils obtenir d'autres renseignements?

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** J'aimerais savoir si vous avez fait des sondages, des enquêtes ou si quelqu'un en a faits sur le taux d'erreurs dans vos dossiers de crédit. Il y a plusieurs années, une information avait été révélée dans la revue *Protégez-vous* et on avait retrouvé plusieurs erreurs. Les gens avaient trouvé des erreurs sur leur dossier de crédit.

[Traduction]

**Le président:** Nous essayons de baser notre analyse non pas seulement sur des informations anecdotiques, mais aussi sur un véritable modèle statistique.

Nous vous remercions de vos témoignages.

Nous sommes ravis d'accueillir Mme Joanne De Laurentiis. Êtes-vous productrice de films? Ce sont de très grands films.

**Mme Joanne De Laurentiis, présidente et chef de la direction, Centrale des caisses de crédit du Canada:** Non, je n'ai aucun talent dans ce domaine.



**The Chairman:** We want to welcome you both. Please make your presentation as short as possible, because you can see that senators will have read some of the material and will be very sensitive to the issues.

**Mr. Jack Smit, Chairperson, Board of Directors, Credit Union Central of Canada:** Good afternoon, honourable senators. I want to thank you for opportunity to come before the committee today to discuss the credit union system and your study of consumer issues in the financial services sector.

Canadian Central is a federally regulated financial institution that operates as the national trade association and finance facility for our shareholders at the provincial Credit Union Centrals. Through them, there are 558 affiliated credit unions across Canada.

Our credit unions employ more than 23,000 Canadians serving our members who number over 4.7 million. As of the fourth quarter of 2004, our Canadian Credit Union affiliated system had approximately \$78.6 billion in assets \$63.3 billion in loans and \$70.5 billion in savings. We have averaged about 8 per cent annual growth for a number of years.

In addition to serving the consumer market, credit unions are a rapidly growing presence in the small- and medium-sized lending market. On a consolidated basis, our participation in that SME market equals approximately \$18 billion.

Co-operative principles form the basis of credit union ownership and corporate governance. The primary commitment of a credit union is to serve its members' financial needs and that distinguishes us from the joint stock banking organizations that exist to earn a profit for their shareholders.

Credit unions are not branches subject to centralized direction, but rather locally autonomous institutions accountable to our members.

Credit unions are committed to our communities. This is evident in our efforts to purchase bank branches in communities where commercial banks have decided to leave. Since 2000, we have purchased 72 bank branches: 14 in British Columbia, 21 in Alberta, 17 in Saskatchewan, 16 in Manitoba, 2 in New Brunswick and 2 in Nova Scotia.

Credit unions are the primary retail financial institution in our system. The provinces regulate us. They derive their general powers from provincial credit union statutes, such as the provincial credit union acts that set out their business and investment powers, corporate governance practices, and capital and equity requirements. Provincial regulators have the

**Le président:** Nous vous souhaitons la bienvenue à tous les deux. Nous vous invitons à faire un exposé aussi bref que possible, parce que comme vous l'aurez déjà constaté, les sénateurs ont déjà lu certains de vos documents et sont donc tout à fait au courant des principaux enjeux.

**M. Jack Smit, président, conseil d'administration, Centrale des caisses de crédit du Canada:** Bonjour, honorables sénateurs. Je vous remercie de l'occasion qui nous est donnée cet après-midi de comparaître devant le comité pour discuter du réseau des caisses de crédit et d'apporter notre contribution à votre étude des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

La Centrale des caisses de crédit du Canada est un établissement financier sous réglementation fédérale qui fait fonction d'association commerciale nationale et de mécanisme de financement pour nos actionnaires des centrales provinciales de caisses de crédit. Avec elles, nous formons un réseau de 558 caisses de crédit affiliées d'un bout à l'autre du Canada.

Nos caisses de crédit emploient plus de 23 000 Canadiens qui desservent nos membres, dont le nombre dépasse 4,7 millions. Au quatrième trimestre de 2004, notre réseau canadien de caisses de crédit affiliées avait des actifs d'environ 78,6 milliards de dollars, des prêts d'une valeur de 63,3 milliards de dollars, et des épargnes d'une valeur de 70,5 milliards de dollars. Notre taux annuel de croissance se situe autour de 8 p. 100 depuis plusieurs années.

Outre la prestation de services financiers aux consommateurs, les caisses de crédit jouent un rôle dont l'importance va rapidement croissant sur le marché des prêts aux petites et moyennes entreprises. Ainsi la valeur totale des prêts accordés par des caisses de crédit aux PME s'élève à environ 18 milliards de dollars.

La propriété et la régie des caisses de crédit sont donc conformes aux principes coopératifs, et l'engagement premier de ces entités consiste à répondre aux besoins financiers de leurs membres. C'est ce qui distingue les caisses de crédit des institutions bancaires par actions, dont l'objet est d'abord de faire des bénéfices à l'intention de leurs actionnaires.

Les caisses de crédit sont, non pas des succursales assujetties à une direction centralisée, mais bien des institutions locales autonomes qui rendent des comptes à leurs membres.

Les caisses de crédit sont fermement engagées à soutenir les collectivités où elles sont implantées. Voilà qui ressort clairement de nos initiatives d'acquisition de succursales bancaires dans les collectivités abandonnées par les banques commerciales. Depuis 2000, nous avons acquis 72 succursales de banques: 14 en Colombie-Britannique, 21 en Alberta, 17 en Saskatchewan, 16 au Manitoba, deux au Nouveau-Brunswick, et deux en Nouvelle-Écosse.

Les caisses de crédit constituent les principales institutions financières de détail de notre système, et elles sont sous réglementation provinciale. Leurs pouvoirs généraux sont donc énoncés dans les lois provinciales régissant les caisses de crédit; ce sont ces lois qui définissent leurs pouvoirs en matière d'activités commerciales et d'investissement, les modalités de régie interne, et

responsibility to ensure that credit unions comply with the legislative and regulatory requirements as set out by the provincial authorities.

Legislative requirements embedded in provincial credit union acts or by provincial customer protection laws of general application, protect credit union members and customers. For example, our member deposits are protected by provincial deposit insurance frameworks and vary somewhat across the country. All members must participate in a deposit insurance framework and the respective provincial organizations responsible for deposit protection monitor credit union financial performance closely. They are independent of the audits and other inspections mandated by provincial legislation. We have various levels of deposit protection that range from \$60,000 per individual to an unlimited 100 per cent guarantee in a number of provinces.

Provincial legislation governing credit unions may also set out the obligations of a credit union as they relate to the cost of borrowing disclosure and protections that relate to membership and withdrawal from membership in a credit union.

It is the cost of consumer credit disclosure that is an area of great concern to the credit unions in Canada. As senators may be aware, the federal and provincial governments have undertaken a formal process through the officers of the Industry Canada's Consumer Measures Committee that aims to harmonize the cost of borrowing disclosure regulations and practices across all of Canada's jurisdictions.

Harmonized laws insure that consumers receive fair, accurate, timely and comparable information about the cost of credit in order to obtain the most economical credit for their needs. The laws ensure that disclosure and disclosure requirements are as clear and simple as possible given the inherent complexity of the subject matter. Thirdly, consumers are entitled to pay off loans at any time and if they do so they incur only those finance charges earned up to the time the loan is paid. This does not include mortgages.

We believe that consumers can only benefit from disclosure if the provisions applicable to the different regulated financial institutions are identical, regardless of the regulatory jurisdiction. In our opinion, that has not happened and consumers are still faced with disclosure practices that vary between regulators.

les exigences relatives au capital et à la liquidité. Il incombe aux organismes de réglementation provinciaux de veiller à ce que les caisses de crédit se conforment aux exigences législatives et réglementaires établies par l'administration provinciale.

Pour leur part, les clients et sociétaires des caisses de crédit sont protégés en vertu d'exigences inscrites dans les lois provinciales sur les caisses de crédit ou les lois provinciales offrant une protection de portée générale aux consommateurs. Par exemple, les dépôts de nos membres sont protégés par les cadres provinciaux d'assurance-dépôts, qui peuvent varier légèrement d'une province à l'autre. Par contre, toutes les caisses de crédit doivent adhérer à un tel cadre, et les organismes provinciaux responsables de la protection des dépôts détenus par les caisses de crédit assurent une surveillance étroite des résultats financiers de ces dernières, et ce, sans compter les vérifications et autres examens prévus par les lois provinciales. La protection peut varier selon la province, allant d'un montant de 60 000 \$ à une protection intégrale dans plusieurs provinces.

Les lois provinciales régissant les caisses de crédit peuvent aussi définir les obligations de ces dernières au chapitre de la divulgation du coût d'emprunt, ainsi que les mesures de protection touchant l'adhésion et le retrait de l'adhésion à une caisse de crédit.

C'est justement la question de la divulgation du coût d'emprunt qui préoccupe vivement les caisses de crédit canadiennes. Comme les sénateurs le savent peut-être déjà, les administrations fédérale et provinciales, par l'entremise des membres du Comité sur les mesures en consommation d'Industrie Canada — ont déjà pris des mesures visant à harmoniser les règlements et pratiques de toutes les administrations canadiennes en ce qui concerne la divulgation des coûts d'emprunt.

Des lois harmonisées garantissent que les consommateurs disposent de renseignements complets, exacts et comparables sur le coût du crédit, afin d'obtenir le crédit le moins onéreux pour leurs besoins. Ces lois garantissent également que la procédure et les conditions de divulgation sont aussi claires et simples que possible, compte tenu de la complexité inhérente de cette activité. Troisièmement, elles garantissent que les consommateurs ont le droit, à tous moments, de rembourser leurs emprunts et, dans un tel cas, de n'être tenus qu'au paiement de frais de crédit engagés à la date du remboursement. Cela ne comprend pas les hypothèques.

À notre avis, les consommateurs ne peuvent bénéficier des procédures et conditions de divulgation que si les dispositions visant les différents établissements financiers réglementés sont identiques, quel que soit l'organisme chargé de réglementer leurs activités. Selon nous, cela ne s'est pas encore produit, si bien que les consommateurs se heurtent encore au problème de pratiques de divulgation qui varient d'un organisme de réglementation à l'autre.

The chartered banks have different disclosure rules than provincially regulated credit unions. If comparison of information is to have value for the consumer, there must be identical disclosure provisions applied to provincial and federally regulated institutions.

As senators may agree, consumers are justified to compare disclosures provided by institutions in their home jurisdiction irrespective of the regulation under which they fall.

It is unlikely that a customer consumer will compare disclosure statements provided by credit unions from two different provinces. It is more likely that they compare the disclosure provided by their local credit union with that provided by a chartered bank. If the disclosure is not identical, the consumer might be misled by a seemingly lower rate when in fact the relevant loan may not be in the consumer's best interest. Two areas currently under consideration are the application of regulations relating to the calculation of the annual percentage rate on lines of credit and the conditions for the waiver of the two-day notice period before entering into a mortgage loan contract. You will find these issues described in detail in our formal submission.

In our brief, we comment on the template developed by the Consumer Measures Committee. We commend to the process, and the objective to achieve harmonization of consumer credit disclosure. However, experience has shown that the template is subject to interpretation that leads to a lack of clarity at best and an uneven playing field at worst.

Our recommendation is that the Consumer Measures Committee considers standardizing along the lines of the federal Bank Act provisions. We believe that those provisions are fair to consumers and practical to administer.

I want to thank the committee for its time. I will be happy to answer any questions that senators may have.

**Senator Angus:** I will go right to an article in Monday's *Report on Business* where Ms. De Laurentiis commented that Credit Union Central could play a role if two or more of our chartered banks merge.

This committee has done quite a few studies on the delicate balance that has evolved in Canada. Consumers are nervous about the possibility that in the event of a merger, their local bank branch or their banking choice would disappear and competition lessened.

Les banques à charte ont des règles de divulgation différentes des caisses de crédit sous réglementation provinciale. Pour que l'information donnée au consommateur soit comparable, et donc valable, les dispositions de divulgation visant les établissements sous réglementation provinciale et fédérale doivent être identiques.

Les sénateurs reconnaîtront sans doute que les consommateurs ont parfaitement le droit de comparer les informations divulguées par les établissements de leur province de résidence, abstraction faite de la réglementation qui les vise.

Il est peu probable qu'un consommateur compare les informations divulguées par des caisses de crédit implantées dans deux provinces différentes. Il est plus probable qu'il compare l'information fournie par sa caisse de crédit locale avec celle fournie par une banque à charte. Si les informations fournies ne sont pas identiques, le consommateur pourrait se laisser attirer par un taux qui lui semble inférieur, alors que le prêt en question ne sert pas nécessairement le mieux ses intérêts. Deux questions qui sont actuellement à l'étude concernent l'application de règlements relatifs au calcul du pourcentage annuel visant les marges de crédit et les conditions relatives à la dispense de la période d'avis de deux jours avant de conclure un contrat de prêt hypothécaire. Vous êtes invités à vous reporter à notre mémoire pour obtenir de plus amples renseignements concernant ces deux questions.

Dans notre mémoire, nous nous prononçons sur le modèle élaboré par le Comité des mesures en matière de consommation. Nous félicitons les responsables d'avoir lancé cette initiative, et de s'être fixé comme objectif d'harmoniser les règles et conditions de divulgation du coût du crédit à la consommation. Cependant, l'expérience a démontré que ce modèle est sujet à diverses interprétations, donnant donc lieu à une situation qui, au mieux, n'est pas claire, et au pis-aller, crée une situation où les établissements ne sont pas sur un pied d'égalité.

Nous recommandons par conséquent que le Comité des mesures en matière de consommation envisage de normaliser les règles actuelles en s'appuyant sur les dispositions de la Loi fédérale sur les banques. À notre avis, ces dispositions sont justes envers les consommateurs, tout en étant pratiques du point de vue de leur administration.

Je voudrais remercier les membres du comité d'avoir bien voulu nous recevoir. Je suis maintenant à votre disposition pour répondre aux questions des sénateurs.

**Le sénateur Angus:** Je voudrais vous reporter tout de suite à un article paru dans le *Report on Business* du lundi où Mme De Laurentiis déclarait que la Centrale des caisses de crédit pourrait jouer un rôle si deux ou plusieurs banques à charte décidaient de fusionner.

Le comité a mené plusieurs études sur l'équilibre délicat qui s'est progressivement créé au Canada. Les consommateurs craignent qu'en cas de fusion, leur succursale locale ou la banque qu'ils préfèrent disparaîtra et qu'il y aura moins de concurrence.



I am referring to Credit Union Central picking up branches and looking after the retail customer.

Is that a legitimate fear of bank retail customers?

**Ms. De Laurentiis:** Honourable senators, mergers have been the subject of discussion and have never been decided upon because there is a concern about how to build a second tier.

Where will the options be for consumers who may feel abandoned because branches will close?

Our position for the last couple of years is that the second tier exists in this country and it is to be found in credit unions. If you look at the experience in the Prairies, B.C. and Quebec, it is clear that the presence of credit unions and caisses populaires have provided a robust level of service and an alternative to chartered banks. Our position is that should mergers happen, that fear should not be there because we are ready to pick up the slack.

**Senator Angus:** Could I rephrase your answer to say that if the question were, would you be in favour of mergers of that type, the answer is yes?

**Ms. De Laurentiis:** We are not here to lobby for mergers.

**Senator Angus:** I understand that.

**Ms. De Laurentiis:** That is the bank's job.

**Senator Plamondon:** Are you?

**Senator Angus:** No, I am against them.

**The Chairman:** Assuming there is a vacuum, how would you feel about filling that vacuum?

**Ms. De Laurentiis:** We believe we could fill that vacuum.

**Senator Angus:** You mentioned the caisses populaires in Quebec. I have always had some difficulty in understanding the different groups. Credit unions were represented at one time by a gentleman, I am not sure if he was your predecessor.

**Ms. De Laurentiis:** Bill Knight was my predecessor.

**Senator Angus:** Is that the same organization?

**Ms. De Laurentiis:** Yes.

**Senator Angus:** Are the caisses populaires members of Credit Union Central?

**Ms. De Laurentiis:** We are a separate and distinct organization.

Je parle donc de la possibilité que la Centrale des caisses de crédit acquière certaines succursales bancaires et prenne en charge certains clients des banques de détail.

Est-ce une crainte légitime de la part des clients des banques de détail?

**Mme De Laurentiis:** Honorables sénateurs, les fusions bancaires ont fait l'objet de discussion auparavant sans qu'on décide jamais de les autoriser, étant donné qu'il existe certaines préoccupations sur la manière de structurer une deuxième catégorie d'établissements bancaires.

Quelles options s'offriront aux consommateurs qui se sentent abandonnés, parce que leur succursale aura fermé?

Depuis plusieurs années, nous maintenons qu'il existe déjà une deuxième catégorie d'établissements financiers au Canada et que ce sont les caisses de crédit qui correspondent à cette deuxième catégorie. Si vous regardez ce qui se passe dans les Prairies, en Colombie-Britannique et au Québec, vous verrez que la présence des caisses de crédit et des caisses populaires dans ces provinces a permis d'assurer un niveau de service robuste et une solution de rechange par rapport aux banques à charte. Nous estimons par conséquent que si l'on devait décider d'autoriser des fusions, il n'y aurait pas lieu de craindre que les répercussions soient négatives, étant donné que nous sommes prêts à assumer la responsabilité des activités qui auront été abandonnées.

**Le sénateur Angus:** Pourrais-je donc reformuler votre réponse pour dire que si on vous demandait précisément si vous êtes en faveur de fusions bancaires, votre réponse serait oui?

**Mme De Laurentiis:** Nous ne cherchons pas à faire pression en faveur de fusions bancaires.

**Le sénateur Angus:** Oui, j'en suis conscient.

**Mme De Laurentiis:** Ça, c'est le rôle des banques.

**Le sénateur Plamondon:** Êtes-vous en faveur?

**Le sénateur Angus:** Non, je suis contre.

**Le président:** Mais s'il y a des lacunes à combler, que diriez-vous de l'idée de combler justement ces lacunes?

**Mme De Laurentiis:** Nous sommes convaincus de pouvoir le faire.

**Le sénateur Angus:** Vous avez parlé des Caisses Populaires du Québec. J'ai toujours eu du mal à comprendre comment se distinguent les différents groupes. À une époque, les caisses de crédit étaient représentées par un monsieur, mais je ne sais pas s'il était votre prédécesseur ou non.

**Mme De Laurentiis:** Bill Knight était mon prédécesseur.

**Le sénateur Angus:** S'agit-il du même organisme?

**Mme De Laurentiis:** Oui.

**Le sénateur Angus:** Et les Caisses Populaires sont-elles membres de la Centrale des caisses de crédit?

**Mme De Laurentiis:** Non, nous sommes un organisme complètement distinct.

**Senator Angus:** Do you perform the same functions?

**Ms. De Laurentiis:** We do the same thing in the sense that we are based on a cooperative model so that the services that are delivered to consumers are delivered by very independent, autonomous credit unions of which our chair is the CEO of one.

The Quebec caisses populaires are also independent and autonomous, although they have a different centralized structure. Credit Union Central is more decentralized, but the co-operative model provides full financial services in the marketplace.

**Senator Angus:** As a regulated industry, is there any law or power that you do not have?

If there were one wish that you could have fulfilled in terms of legislation, what would it be?

**Ms. De Laurentiis:** We will present a brief in response to the government's invitation for the 2006 financial service review. The Bank Act does not apply to us, but there is a mirror piece of legislation called the CCA. We have very precise suggestions for that piece of legislation. We are still in the process of formulating those suggestions. We will be happy to share them with you. On the provincial end, we would welcome insurance retailing.

**The Chairman:** Are you talking about a cross-pillar idea?

**Ms. De Laurentiis:** No, I mean the ability to retail insurance products at the branch.

**Senator Angus:** Would that be property and casualty, and life insurance?

**Ms. De Laurentiis:** Exactly, we would welcome that power.

**Senator Massicotte:** Some years ago, a study analyzed the efficiency and productivity of credit unions versus other banks and found credit unions to be less efficient than banks in the use of capital resources.

In the last six or seven years Caisses Desjardins, while still a credit union movement, has gone toward a more corporate method of working. Indeed, many members have complained that it is too corporate.

If you are less efficient it is tough to compete and tough to provide good competition to the banks if you do not use the capital as efficiently as they do. Can you comment on that?

**Mr. Smit:** Credit unions will never be as efficient as banks in terms of measurement. The reason for that is that we are not in the business of earning profits for a select group of shareholders. We are in the business of providing services for our member owners. We want to offer competitive rates and we do offer

**Le sénateur Angus:** Mais vous remplissez le même rôle?

**Mme De Laurentiis:** Oui, nous remplissons le même rôle en ce sens que nous fondons nos activités sur un modèle coopératif, de sorte que les services sont assurés aux consommateurs par des caisses de crédit tout à fait indépendantes et autonomes comme celles dont notre président est le PDG.

Les Caisses Populaires du Québec sont également indépendantes et autonomes, même si elles ont une structure centralisée différente. La Centrale des caisses de crédit est davantage décentralisée, mais le modèle coopératif permet d'assurer la gamme complète de services financiers aux consommateurs.

**Le sénateur Angus:** En tant que secteur réglementé, y a-t-il des pouvoirs que vous ne détenez pas?

Si vous aviez la possibilité de faire une demande à l'égard des lois qui vous visent actuellement, quelle serait cette demande?

**Mme De Laurentiis:** Nous avons l'intention de déposer un mémoire en réponse à l'invitation du gouvernement relative à l'examen des services financiers de 2006. La Loi sur les banques ne nous vise pas, mais il existe une loi analogue qu'on appelle la LCC. Nous avons des suggestions très précises à faire au sujet de cette loi. Nous sommes en train de rédiger nos recommandations à ce sujet. Nous nous ferons un plaisir de vous les communiquer. Du côté provincial, nous serions très en faveur de l'idée d'autoriser la vente au détail des produits d'assurance.

**Le président:** Vous parlez de diversification interpilliers?

**Mme De Laurentiis:** Non, je parle de la possibilité de vendre des produits d'assurance dans les succursales.

**Le sénateur Angus:** Parlez-vous d'assurance IARD et d'assurance-vie?

**Mme De Laurentiis:** Exactement; nous aimerions pouvoir nous prévaloir de cette possibilité.

**Le sénateur Massicotte:** Il y a quelques années, une étude a été menée au sujet de l'efficacité et de la productivité des caisses de crédit par opposition aux banques, et la conclusion de cette étude était que les caisses de crédit sont moins efficaces que les banques en ce qui concerne l'utilisation de leurs ressources en capital.

Au cours des six ou sept dernières années, le Mouvement des Caisses Desjardins, qui continue d'être un réseau de caisses de crédit, a opté pour une structure organisationnelle qui ressemble davantage à celle des grandes entreprises. En fait, beaucoup de ses membres se plaignent du fait qu'à leurs yeux, sa structure ressemble trop à celle d'une grande société.

Mais si vous êtes moins efficace, vous pouvez difficilement concurrencer les banques, notamment si vous employez moins efficacement les ressources en capital que ces dernières. Qu'en pensez-vous?

**M. Smit:** Les caisses de crédit ne seront jamais aussi efficaces que les banques du strict point de vue de leurs résultats. Si cela est vrai, c'est parce que notre objectif premier ne consiste pas à accumuler des bénéfices pour un groupe sélectif d'actionnaires. Nous existons pour assurer des services à nos membres

competitive rates and we only have enough earnings to sustain our growth in capital and so on. We are not there to create a profit and enhance shareholder value for a select few.

By definition, credit unions will likely never be as efficient because in the form of patronage, many of them return money back to their member owners.

**Senator Massicotte:** You made a comment in response to an earlier question that you “can fill in the vacuum.” Four or five years ago the federal government introduced legislation to try to increase competition. Tell me what has happened in the last five years in your movement. I notice that you have fewer premiums than you did three or four years ago. Many people are disappointed that there is not more competition despite the change in the legislation.

**Ms. De Laurentiis:** The federal legislation applies to the centrals, not to individual credit unions. At that time, we were looking for a mechanism that would allow efficiencies across centrals. On January 1, Central Financial received its charter and went into operation. That is the new version of Co-operative Trust, a Prairie-based co-op. The legislation has had some use in that it has encouraged consolidation and efficiency.

Credit unions have been growing, particularly in the West, in the Prairie region and in B.C. In Ontario, credit unions are not as robust, and the Ontario market is probably more obvious to you as an audience. Ontario is where competition is fiercest with the banks.

Our view is that in the event of merger, if there were an opportunity for the credit unions to purchase the divested branches we believe you would see quite a remarkable growth, a bulking up and an increased ability to provide broader services across the country.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Ms. De Laurentiis, if you're in favour of bank mergers, do you think you will be in a position to pick up the slack? You gave the example of Caisses Populaires in Québec. But within the Caisses Populaires movement in Quebec, we are seeing the rural communities gradually abandoned in favour of points of service. The next step after points of service is automatic tellers, and if there is not enough business at the automatic teller, then they close that as well.

There have been studies done regarding a movement to centralize certain branches of Caisses Populaires. Some Caisses Populaires merge with other Caisses Populaires to form a major centre. In that case, rather than picking up the slack, they are

propriétaires. Nous voulons offrir des taux concurrentiels et nous réussissons justement à offrir des taux concurrentiels; seulement, nous avons suffisamment de gains uniquement pour soutenir la croissance de nos capitaux, et cetera. Notre objectif premier ne consiste pas à enregistrer des bénéfices et à accroître la valeur pour un petit groupe d'actionnaires.

Donc, par définition, les caisses de crédit ne seront jamais aussi efficaces parce que, vu la nature de leur clientèle, bon nombre d'entre elles remettent de l'argent à leurs membres propriétaires.

**Le sénateur Massicotte:** En réponse à une question qu'on vous a posée précédemment, vous avez dit que vous seriez à même de combler les lacunes. Il y a quatre ou cinq ans, le gouvernement fédéral a déposé un projet de loi visant à rehausser la concurrence. Dites-moi donc ce qui s'est produit au cours des cinq dernières années en ce qui concerne votre mouvement. Je constate que vous avez moins de primes qu'il y a trois ou quatre ans. Beaucoup de gens sont déçus en constatant que la concurrence n'est pas plus vive, malgré les modifications apportées à la loi.

**Mme De Laurentiis:** La loi fédérale s'applique aux centrales, et non pas aux caisses de crédit individuelles. À l'époque, nous cherchions un mécanisme qui permettrait de rehausser l'efficacité des centrales. Au 1<sup>er</sup> janvier, Central Financial a reçu sa charte et a lancé ses opérations. Il s'agit de la nouvelle version de Co-operative Trust, une coopérative basée dans les Prairies. Cette loi a donc été utile en ce sens qu'elle a encouragé certains regroupements et une efficacité accrue.

Les caisses de crédit sont en pleine expansion, notamment dans l'Ouest, dans les Prairies et en Colombie-Britannique. En Ontario, par contre, les caisses de crédit sont moins robustes, et le marché ontarien est sans doute celui que vous connaissez le mieux. Or c'est en Ontario que la concurrence avec les banques est la plus vigoureuse.

À notre avis, si il devait y avoir des fusions, et si les caisses de crédit avaient la possibilité d'acquérir des succursales dont les banques s'étaient départies, vous assisteriez à une expansion remarquable des établissements de ce genre, qui deviendraient plus forts et qui auraient une capacité accrue d'assurer une plus vaste gamme de services aux consommateurs d'un bout à l'autre du Canada.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Madame De Laurentiis, si vous favorisez la fusion des banques, pensez-vous prendre la relève après? Vous avez donné l'exemple des caisses populaires au Québec. Dans le réseau des caisses populaires au Québec, on assiste à un délaissement des communautés rurales en faveur de points de service. Après le point de service, vient le guichet automatique et s'il n'y a pas assez d'achalandage au guichet automatique, on ferme le guichet automatique.

Des études ont été menées sur la centralisation de certaines succursales des caisses populaires. Les caisses populaires se fusionneront avec d'autres caisses populaires et formeront un grand centre. On n'assiste pas à une relève mais plutôt à un



abandoning the rural population, which is then stuck with a point of service, then an automatic teller machine, which may also disappear at some point.

What I know of you goes back to the time when you were Vice-President of the Canadian Bankers Association. When I hear you speak favourably of bank mergers, I'm inclined to see you as a Canadian banker, even though I know you are working with the credit unions. I want to commend you for the public recognition recently given the Assiniboine Credit Union, in Manitoba, for its community involvement. At the same time, I want you to know that I, personally, do not believe you will be in a position to pick up the slack if there are bank mergers. Even with the *Caisse Populaires* movement in Québec, we are slowly seeing the small branches disappear.

My second question has to do with interest rates. In your presentation, you mentioned that you provide loan services to the disadvantaged. At what interest rates do you grant those loans?

[English]

**Ms. De Laurentiis:** The credit unions in English Canada are truly autonomous. Canadian Central is at the bottom of the pyramid in the sense that the credit unions own provincial centrals who are shareholders but we have no centralized function. There is no setting of interest rate at even a provincial central for credit unions. No credit policies are determined by a central. The credit union is truly an autonomous individual, and they make their decision based on the interest of their members in that community.

It is an important distinguishing difference, and they are rooted in those communities; they are not going anywhere and they are expanding. We have seen that even though there have been mergers within the credit union system, the number of branches or locations have actually expanded and not reduced.

I am unsure about your question on interest rates. I believe that you are asking whether there is a differential in terms of interests charged by credit unions.

**Senator Plamondon:** How much interest do you charge poor people?

**Ms. De Laurentiis:** I cannot answer that question.

**Mr. Smit:** As an operator, I cannot answer either because the rate is dependent on a number of factors, one being the security offered and another being the credit rating of the individual. There is not one, set rate. None of the credit unions I know of come close to the user's rates that to which you refer.

I will follow up on the question about how credit unions fill the gap. We have not decreased the number of locations and we are strong in the rural areas. My credit union is located in London, Ontario but we have a number of branches in the rural areas. We are committed to our local communities. I cannot speak for the

délaissement de la population rurale, qui a été prise avec un point de service et un guichet automatique, qui souvent disparaît.

Je vous ai plutôt connue comme vice-présidente de l'Association des banquiers canadiens. Quand je vous entends dire que vous êtes en faveur de la fusion des banques, je suis portée à vous regarder comme un banquier canadien, mais je sais que vous travaillez avec les coopératives de crédit. J'aimerais vous féliciter pour la reconnaissance publique qu'a reçue récemment l'Assiniboine Credit Union, au Manitoba, pour son implication dans la communauté. En même temps, je peux vous dire que je ne crois pas que vous allez pouvoir prendre la relève advenant la fusion des banques. Même avec les *Caisse populaires* au Québec, on voit tranquillement disparaître les petites succursales.

Ma deuxième question concerne les taux d'intérêt. Dans votre présentation, il est mentionné que vous offrez le service de prêts aux démunis. À quel taux ces prêts sont-ils accordés?

[Traduction]

**Mme De Laurentiis:** Les caisses de crédit du Canada anglais sont véritablement autonomes. La Centrale des caisses de crédit du Canada se trouve au bas de la pyramide, en ce sens que les caisses de crédit sont propriétaires des centrales provinciales, qui sont des actionnaires mais n'ont pas de fonctions centralisées. Ainsi les centrales provinciales ne fixent pas les taux d'intérêt pour les caisses de crédit. Aucune politique en matière de crédit n'est établie ou élaborée par une centrale. La caisse de crédit est une entité véritablement autonome, et elle prend ses propres décisions en fonction des intérêts des membres de la collectivité.

C'est une distinction importante puisque ces caisses ont des racines profondes dans leurs collectivités respectives; elles ne vont pas disparaître, et elles veulent au contraire prendre de l'expansion. C'est ce que nous avons constaté malgré certaines fusions au sein du réseau des caisses de crédit; au lieu de diminuer, le nombre de succursales ou de points de service a augmenté.

Je ne suis pas sûre d'avoir compris votre question au sujet des taux d'intérêt. Je crois que vous me demandez s'il y a une différence entre les taux d'intérêt que font payer les caisses de crédit.

**Le sénateur Plamondon:** Quel taux d'intérêt demandez-vous aux démunis?

**Mme De Laurentiis:** Je ne suis pas en mesure de répondre à cette question.

**M. Smit:** En tant qu'exploitant, je ne peux pas non plus vous répondre, étant donné que le taux dépend d'une multiplicité de facteurs, entre autres, la garantie ou la sûreté offerte, et la cote de solvabilité de l'intéressé. Il n'existe pas un seul taux. Je ne connais aucune caisse de crédit qui offre des taux s'approchant de ceux dont vous parlez.

Je voudrais répondre à la question concernant la possibilité pour les caisses de crédit de combler les lacunes créées par des fusions de banques. Nous n'avons pas diminué le nombre de succursales et nous assurons toujours une forte présence dans les milieux ruraux. Ma caisse de crédit est située à London, en

caisses populaires but as credit unions we are committed and we are supportive of branches. I have never worked for a bank but I have worked for a credit union for 35 years.

**Senator Plamondon:** Do you have a range of the lowest rate and the highest rate?

**The Chairman:** Are your rates generally speaking lower than the chartered banks? It is to your customers and you seem to have a lower profit margin.

**Mr. Smit:** Are they lower in general? We are quite competitive. I cannot say that we are lower on every occasion. When you ask about a range, it is difficult to say because it also depends on the product. For example, there are authorized overdraft products, so it is difficult.

**The Chairman:** Do you not have statistics to indicate to us how your members would be in terms of the ranges based on the models for the chartered banks?

**Mr. Smit:** To do a comparison of the rates you would have to do a comparison of the profile of the customer in terms of collateral and credit rating.

**The Chairman:** That would be difficult.

**Mr. Smit:** We could come up with a composite rate but if it is taken in isolation with other factors, it loses its relevance.

**Senator Massicotte:** In a report on commercial mortgages, your spread was higher than the banks spread but you are still getting a good part of the market share. Is that a good summary?

**Mr. Smit:** I think that is a very good summary. If I may, that question goes to the heart of what I was saying. We are the second largest lender behind the Royal Bank in terms of the SME market. We have a huge penetration in some markets. We operate particularly in the SME market, and we do not have the large corporate customers. Again, we are not involved in commercial mortgages of large real estate developers and so a comparison of products is difficult.

**Senator Massicotte:** You take higher risks and so you want higher rates as a consequence.

**Mr. Smit:** I am not saying higher rates. We are trying to compare apples and oranges here. Banks' corporate loans are in the commercial mortgage basket.

Ontario, et nous avons plusieurs succursales dans les régions rurales. Nous sommes résolus à soutenir nos collectivités locales. Je ne peux pas parler pour les Caisses Populaires, mais en tant que caisses de crédit, nous sommes engagés vis-à-vis de nos succursales, et nous voulons continuer à les soutenir. Je n'ai jamais travaillé pour une banque, mais je travaille pour une caisse de crédit depuis 35 ans.

**Le sénateur Plamondon:** Pourriez-vous m'indiquer la fourchette de vos taux d'intérêt, c'est-à-dire les taux le moins élevé et le plus élevé?

**Le président:** Vos taux sont-ils généralement inférieurs à ceux des banques à charte? C'est le cas pour vos clients et vous semblez avoir une marge bénéficiaire inférieure.

**M. Smit:** Sont-ils moins élevés en général? Disons que nos taux sont très concurrentiels. Je ne peux pas vous affirmer que nos taux sont toujours inférieurs. Vous me demandez de vous indiquer la fourchette, mais c'est difficile à faire étant donné que cela dépend beaucoup du produit. Par exemple, nous offrons différents produits dans la catégorie des autorisations de découverts, si bien que cela devient difficile.

**Le président:** N'avez-vous pas des statistiques indiquant la fourchette des taux pratiqués par vos membres, par rapport aux modèles qu'appliquent les banques à charte?

**M. Smit:** Pour établir une comparaison des taux, il vous faudrait comparer également les profils des clients, du point de vue des biens affectés en garantie et de la cote de solvabilité.

**Le président:** Ce serait difficile.

**M. Smit:** Nous pourrions en arriver à un taux composite, mais vu isolément, sans tenir compte d'autres facteurs, il n'aurait pas une grande pertinence.

**Le sénateur Massicotte:** Dans un rapport publié sur les hypothèques commerciales, votre marge était plus élevée que celle des banques, mais vous détenez malgré tout une bonne part de marché. Ai-je bien résumé la situation?

**M. Smit:** Oui, tout à fait. Si vous me permettez, cette question va au coeur de ce que je vous disais tout à l'heure. Nous sommes le deuxième prêteur après la Banque Royale en ce qui concerne notre clientèle de PME. Nous avons une forte pénétration dans certains marchés. Nous sommes très actifs dans le segment de marché des PME, et nous n'avons pas de grosses entreprises comme clients. Encore une fois, nous ne consentons pas des hypothèques commerciales à de gros promoteurs immobiliers, si bien qu'il devient difficile de comparer nos produits à ceux des autres.

**Le sénateur Massicotte:** Comme vous prenez plus de risques, on peut supposer que vous demandez des taux plus élevés.

**M. Smit:** Je ne dis pas que nos taux sont plus élevés. Là nous essayons de comparer des pommes et des oranges. Les prêts consentis aux sociétés par les banques sont dans la catégorie des hypothèques commerciales.

How can we not be competitive if we are the second largest lender in that business?

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like to pursue the discussion with respect to interest rates. Do you have organizations like MoneyMart and Payday in the small communities that you serve? People have come before the Committee saying that bank branches are closing and that they are seeing a proliferation of operations like MoneyMart and Payday, that are replacing traditional financial institutions. Do you have branches of MoneyMart or Payday where you operate?

[English]

**Mr. Smit:** Certainly, I would say there are more in the small urban markets. It depends on your definition of "rural" but the smaller rural communities would not have them whereas the small urban markets do have those services available.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I want to come back to what you were saying in your presentation, which is that you provide loans to the disadvantaged, who tend to go to MoneyMart. What could you do to serve that client group better?

[English]

**Mr. Smit:** There are various reasons why people go to MoneyMart. We know that some people may not want to see a trail of their funds and others might not have the financial education to do business elsewhere. I think financial education is probably a key in this area. It is not so much related to the fact that the people are poor but to the fact that they do not have the financial education. Again, credit unions are autonomous so the individual branches differ in their activities. I will use VanCity Savings as an example, about which there was an article not too long ago. They have opened a branch in a poorer community called Pigeon Park. There is another one in Assiniboine that provides similar services.

There are certainly examples of credit unions stepping into those areas.

**Ms. De Laurentiis:** I will add that we appreciate the concerns that you and committee members have about payday loan companies. They are an issue. They are a problem, and I think they are a collective problem for all of us. We are looking at initiatives; the individual credit unions certainly are, and there are lots of examples that we can bring.

Comment est-il possible que nous ne soyons pas concurrentiels, étant donné que nous sommes le deuxième prêteur en importance dans ce segment du marché?

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** J'aimerais poursuivre sur la question des taux d'intérêt. Est-ce qu'il y a des MoneyMart et des Payday dans les petites communautés que vous desservez? Des gens sont venus nous dire que des succursales bancaires fermaient et qu'on voyait une prolifération de MoneyMart et de Payday un peu partout pour remplacer les institutions financières traditionnelles. Y a-t-il des MoneyMart ou des Payday là où vous êtes?

[Traduction]

**M. Smit:** Je dirais qu'il y en a davantage dans les petits marchés urbains. Tout dépend de votre définition du terme « rural », mais on peut dire en général qu'il n'y a pas d'établissements de ce genre dans les petites collectivités rurales, alors qu'il y en a dans les petites collectivités urbaines.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Je reviens à ce que vous disiez dans votre présentation, que vous offriez des prêts aux démunis qui ont l'habitude de se rendre dans les MoneyMart. Comment pourriez-vous mieux servir cette clientèle?

[Traduction]

**M. Smit:** Les gens s'adressent à des établissements comme Money Mart pour différentes raisons. Par exemple, nous savons que certains ne veulent pas qu'il y ait de traces de transactions, alors que d'autres ne sont pas suffisamment avertis sur le plan financier pour savoir qu'il vaut mieux traiter avec un autre genre d'établissement. Pour moi, c'est surtout une question d'éducation financière. Ce n'est pas tellement le fait que les gens soient pauvres, mais davantage le fait qu'ils ne sont pas informés sur le plan financier. Encore une fois, les caisses de crédit sont autonomes, si bien que les succursales individuelles ont des activités différentes. Je vais vous citer l'exemple de VanCity Savings, à propos de laquelle un article est paru il y a quelque temps. Cette caisse de crédit a ouvert une succursale dans un quartier plus pauvre qui s'appelle Pigeon Park. Il y en a une autre à Assiniboine qui assure des services semblables.

Donc, il y a certainement des exemples des caisses de crédit qui commencent à ouvrir ce genre de services.

**Mme De Laurentiis:** Je me permets d'ajouter que nous comprenons très bien vos préoccupations et celles des autres membres du comité en ce qui concerne les établissements qui offrent des prêts sur salaire. C'est vrai qu'ils posent problème, et je dirais même qu'ils constituent un problème collectif. Nous examinons différentes possibilités; en tout cas, les caisses de crédit individuelles prennent certaines initiatives dans ce domaine, et nous pourrions, d'ailleurs, vous en citer de nombreux exemples.



The solutions in the communities are extremely labour intensive. They are not easy solutions. There is not really a single formula. You have to tackle them community by community.

We appreciate the concern and we are trying to do our bit to solve the problem. Perhaps it is not enough, but we acknowledge the problem.

[Translation]

**Senator Plamondon:** In the United States, the financial sector has taken certain initiatives to prompt small urban communities to take action in this area, so that the people who tend to deal with places like Money Mart can deal with them instead. Have you done anything along those lines?

[English]

**Ms. De Laurentiis:** We do have some initiatives. It will probably take longer to explain it here, but we would be happy to come back and talk to you about those.

**The Chairman:** We have detected a problem. We think there is a gap in the marketplace. We think that the consumers are not being fairly treated at all levels.

We are concerned about the lower-end consumer. If there is some way to advise us of solutions to this problem, we welcome them.

The problem is rates of interest and so on, as you know; Senator Plamondon, in particular, is interested in rates of interest.

I have several questions I want to put on the record.

We have the results of Canadian Federation of Independent Business survey called *Banking on Competition*. The October 2003 statistics show the chartered banks with a satisfaction rate of 50 per cent and the credit unions are at 77 per cent. There is only one bank at the same level and that is HSBC. How do you explain that?

**Mr. Smit:** There are a number of reasons why credit unions have a higher satisfaction rating. First, credit unions are autonomous; they are local organizations so they are aware of what is happening in their communities. We tend to have stability in our staffing with our account managers, and branch managers staying around longer.

Les solutions définies dans les collectivités individuelles demandent beaucoup d'effort. Il n'est pas toujours facile de trouver des solutions. Il n'y a pas vraiment de formule qu'on puisse utiliser dans toutes les circonstances. Il faut s'attaquer aux problèmes en tenant compte des circonstances de chaque collectivité.

Mais nous sommes sensibles aux préoccupations que vous avez exprimées et nous faisons notre possible pour régler ce problème. Ce n'est peut-être pas suffisant, mais nous reconnaissons que ce problème existe.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Aux États-Unis, des initiatives ont été prises par le secteur financier pour favoriser d'autres initiatives au niveau des petites communautés urbaines pour que les gens qui s'adressent à des Money Mart puissent s'adresser à ces gens-là. Avez-vous prévu quelque chose à ce sujet?

[Traduction]

**Mme De Laurentiis:** Nous avons pris un certain nombre d'initiatives. Je ne pense pas que nous ayons le temps de vous les expliquer en détail aujourd'hui, mais nous serions très heureux de revenir vous en parler.

**Le président:** Nous avons décelé la présence d'un problème particulier. Certains besoins ne sont pas satisfaits à l'heure actuelle. À notre avis, certaines catégories de consommateurs ne sont pas traités de façon juste.

Ce sont les consommateurs à plus faible revenu qui nous inquiètent. Si vous avez la possibilité de nous recommander des solutions, nous vous en serions très reconnaissants.

Comme vous le savez, le problème concerne les taux d'intérêt, et cetera; le sénateur Plamondon s'intéresse tout particulièrement à la question des taux d'intérêt.

Pour ma part, je voudrais vous poser deux ou trois questions pour que cette discussion soit inscrite au compte rendu de cette réunion.

Nous avons reçu les résultats d'une enquête menée par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante qui s'intitule *Banking on Competition*. Les statistiques d'octobre 2003 indiquent un taux de satisfaction de 50 p. 100 pour les banques à charte, par rapport à 77 p. 100 pour les caisses de crédit. Il n'y a qu'une seule banque qui soit au même niveau, et c'est la HSBC. Comment expliquez-vous cet écart?

**M. Smit:** Plusieurs raisons expliquent le taux de satisfaction plus élevé des caisses de crédit. Premièrement, les caisses de crédit sont autonomes; comme il s'agit d'entités locales, ces dernières sont au courant de la situation dans leur localité. De plus, nous bénéficions d'une grande stabilité au niveau de notre personnel, étant donné que nos chargés de comptes et directeurs de succursales restent plus longtemps en poste.

I think we genuinely have an interest in our communities, because we are local. We are not exporting our money. The money we collect is invested in the communities. We have a stake in the health of the communities. We have a stake in their viability.

**The Chairman:** Larger is not necessarily better.

**Mr. Smit:** Absolutely not.

**The Chairman:** Again, just to put this on the record, in the same study, the ranking of financial institutions based on satisfaction of quality of service shows 10 categories. Once again, the credit unions are right up there with just one bank, HSBC, and all the other banks are much lower in the rating.

Would your comment be the same as the last comment?

**Ms. De Laurentiis:** One addition is that if you walk in and you are a small businessperson, you do not deal with an agent; you deal with a member who is probably part of the credit committee. If you have a unique problem, they can tailor that solution for you.

**The Chairman:** If we look at the CFIB survey, the credit union movement has about 18 per cent of the SMS market in 2003, compared to 13.5 per cent in 2000. You have increased your market share considerably, and you are filling what I consider a substantive gap.

Will the comment be localized service, concern about the client, and involvement in the community, once again?

**Mr. Smit:** Yes, and I would add to that that the consolidation that has been taking place in credit unions to some extent is driving that as well, because it increases the capability of credit unions to serve those kinds of markets, where historically credit unions have been more in the personal lending market. They now have a greater capability to serve the business market.

**The Chairman:** We would like to proceed but I am told that we will be cut off. Thank you so much, it was very interesting, and I recommend this study to all our members.

Thank you for your evidence.

The committee adjourned.

Pour moi, nous sommes véritablement engagés dans les activités communautaires, étant donné que nous sommes une entité locale. Nous n'exportons pas notre argent ailleurs. L'argent que nous réunissons est investi dans les localités. La santé et la viabilité des collectivités où nous sommes implantés nous tiennent à coeur.

**Le président:** Ce n'est pas nécessairement mieux d'être plus gros.

**M. Smit:** Absolument pas.

**Le président:** Encore une fois, pour que cette information soit inscrite au compte rendu, dans le cadre de la même étude, le classement des institutions financières selon le degré de satisfaction des clients à l'égard de la qualité des services qu'elles assurent est fait en fonction de 10 catégories. Encore une fois, les caisses de crédit sont au premier rang avec une seule autre banque, la HSBC, alors que toutes les autres banques ont un classement bien inférieur.

Votre observation serait-elle la même que la dernière fois?

**Mme De Laurentiis:** J'ajouterais simplement que si vous êtes propriétaire d'une petite entreprise et que vous vous adressez à une caisse de crédit, vous n'allez pas traiter avec un agent; vous allez traiter avec un membre qui fait sans doute partie du comité du crédit. Autrement dit, si vous avez un problème particulier, on pourra définir une solution qui répond parfaitement à vos besoins.

**Le président:** S'agissant de l'enquête menée par la FCEI, le mouvement des caisses de crédit représentait environ 18 p. 100 du marché des PME en 2003, comparativement à 13,5 p. 100 en 2000. Vous avez donc beaucoup augmenté votre part de marché, et à mon sens, vous comblez ainsi une lacune importante dans le marché actuel des services financiers.

Allez-vous me répondre encore une fois en insistant sur les mêmes éléments, c'est-à-dire que vous êtes une entité locale, que vous préoccupez du sort de vos clients, et que vous participez à la vie des localités où vous êtes implantés?

**M. Smit:** Oui, et j'ajouterais que les regroupements qui se sont réalisés dernièrement au sein du mouvement des caisses de crédit expliquent aussi ce phénomène jusqu'à un certain point, parce que les caisses de crédit sont plus à même de desservir ces différents segments de marché, alors que par le passé, le principal secteur d'activités a été celui des prêts personnels. Mais à présent, elles sont beaucoup plus en mesure de desservir le marché commercial.

**Le président:** Je voudrais continuer mais on me dit que nous devons absolument conclure maintenant. Merci infiniment de votre présence. Ce fut une discussion très intéressante et je recommande à tous les membres de prendre connaissance de cette étude.

Merci pour votre contribution.

La séance est levée.

OTTAWA, Thursday, April 14, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:50 a.m. to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator Jeremiah S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Chairman:** Good morning, ladies and gentlemen. Welcome to our audience. We are on CPAC and on the World Wide Web and are delighted to continue the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce's study on consumer protection issues within the financial sector.

We are delighted to have esteemed witnesses from the Investment Dealers Association of Canada, the Mutual Fund Dealers Association of Canada and the Investment Funds Institute of Canada.

I want to pay particular note to a former parliamentary colleague, Mr. Tom Hockin. Not only was he a distinguished member of Parliament but also a Privy Councillor.

**Senator Angus:** What party was he in?

**The Chairman:** He was in the Progressive Conservative party, but all that pales in significance, because both Mr. Hockin and I came from London, Ontario and went to the University of Western Ontario; small boys from small towns rise to high occasions. I am delighted to have you here Mr. Hockin.

**Mr. Joseph J. Oliver, President and Chief Executive Officer, Investment Dealers Association of Canada:** I am the President and CEO of the Investment Dealers Association of Canada, which regulates all 212 investment dealers operating in Canada and their 25,000 registered employees.

[*Translation*]

I appreciate the opportunity to address this committee on subjects that are central to the IDA mandate: investor protection and consumer redress.

[*English*]

Clients of IDA member firms have a range of options that are as comprehensive and robust as any in the world. An investor who believes he or she has been subject to unfair or improper business conduct is encouraged to send a written report to the association.

We work hard to ensure our complaint process is easily accessible and that means letting the public know about it. An IDA brochure contains information on making a complaint to the IDA; the independent arbitration services; the Ombudsman for

OTTAWA, le jeudi 14 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 10 h 50 pour examiner les questions touchant les consommateurs dans le secteur des services financiers et en faire rapport.

**Le sénateur Jeremiah S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Bonjour, mesdames et messieurs. Bienvenue à notre audience. Nous passons sur CPAC et le Web et sommes très heureux de poursuivre cette étude du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce sur les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

C'est avec grand plaisir que nous recevons des témoins de marque de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels et de l'Institut des fonds d'investissement du Canada.

Je signale en particulier la présence d'un ancien collègue parlementaire, M. Tom Hockin. Il fut non seulement un député éminent, mais aussi ministre.

**Le sénateur Angus:** De quel parti était-il?

**Le président:** Il était du Parti progressiste-conservateur, mais cela n'est pas important parce que lui et moi venons de London en Ontario et sommes allés à l'Université Western; les petits gars de petites villes vont loin. Je suis ravi que vous soyez ici, monsieur Hockin.

**M. Joseph J. Oliver, président et chef de la direction, Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières:** Je suis président et chef de la direction de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières qui réglemente les 212 sociétés de courtage qui exercent des activités au Canada ainsi que leurs 25 000 employés inscrits.

[*Français*]

J'apprécie l'occasion qui m'est offerte de m'adresser aux membres de ce comité et d'aborder des questions qui sont au cœur du mandat de l'ACCOVAM, la protection des investisseurs et les recours des consommateurs.

[*Traduction*]

Les clients des sociétés membres de l'ACCOVAM disposent d'un éventail de recours aussi complets et robustes que ce qui existe ailleurs dans le monde. L'investisseur qui estime avoir été l'objet de pratiques commerciales déloyales ou abusives est encouragé à soumettre une plainte écrite à l'association.

Nous nous efforçons de rendre notre processus de traitement des plaintes aussi accessible que possible, notamment en le faisant connaître au public. Une brochure de l'ACCOVAM contient de l'information sur la façon de déposer une plainte à l'ACCOVAM;



Banking Services and Investments; and, the mediation service offered by the Autorité des marchés financiers.

[Translation]

Investors can call our bilingual toll-free information/complaint line for help in making a complaint or to request a customer complaint form. Last year our customer complaint officers responded to inquiries and requests for assistance from some 1,900 investors. At least 22,000 investors visited our online member firm/registrant information service to learn what type of registration an individual has, what products he or she is licensed to sell, and whether there are any conditions on the registration, such as the requirement that they be supervised. The public can also find out if a firm or advisor has any disciplinary history with the IDA.

[English]

**Mr. Oliver:** Member firms and registrants must co-operate fully and in a timely manner with the IDA complaint investigations or we will ban them for life. Member firms must report all client complaints and disciplinary matters including internal investigations, disciplinary actions, settlements and civil, criminal or regulatory actions against the firm or its registered employees. ComSet, an online database, receives these reports. Last year, the firm reported almost 1,900 ComSet events. IDA staff monitors ComSet daily.

In the past three years, the IDA conducted 173 disciplinary hearings and fined firms a total of \$46 million and individuals \$11.4 million, including disgorgements and costs. We suspended 19 individuals, banned for life 32 individuals and terminated the licences of three firms. I have filed a written submission that contains additional details and information.

I will now move from regulation to consumer redress or financial restitution. The IDA's arbitration program is a prompt, inexpensive and independent process for disputes of up to \$100,000. Essentially, this program was established for claims that are too small to make recourse to courts economic. Arbitration is more formal, less adversarial, and cheaper and much faster than the courts. Many investors also value its confidentiality.

sur les services d'arbitrage indépendants; sur l'ombudsman des services bancaires et d'investissement; et sur le service de médiation offert par l'Autorité des marchés financiers.

[Français]

Les investisseurs peuvent composer le numéro sans frais de notre ligne info-plainte qui offre un service dans les deux langues afin d'obtenir de l'aide pour faire une plainte ou pour se procurer un formulaire de plainte. L'an dernier, nos responsables du traitement des plaintes ont répondu aux demandes de renseignement et d'assistance de quelque 1 900 investisseurs. Au moins 22 000 investisseurs ont utilisé notre service d'information sur les sociétés membres, les personnes inscrites en ligne qui les renseignent sur le type d'inscription d'une personne, les produits qu'elle est autorisée à vendre et les restrictions qui s'appliquent à son inscription, le cas échéant, comme celle de travailler sous supervision. Le public peut aussi savoir si une société ou un conseiller a des antécédents disciplinaires auprès de l'ACCOVAM.

[Traduction]

**M. Oliver:** Les sociétés membres et les personnes inscrites doivent offrir leur pleine collaboration en temps opportun; si une personne refuse de collaborer, elle est bannie à vie. Les sociétés membres sont tenues de déclarer par le biais de ComSet, base de données en ligne, toutes les plaintes des clients et tous les dossiers disciplinaires, incluant les enquêtes internes, les mesures disciplinaires, les règlements et les poursuites civiles, criminelles ou réglementaires intentées contre la société ou ses personnes inscrites. L'an dernier, les sociétés ont déclaré près de 1 900 événements par le biais du système ComSet. Le personnel de l'ACCOVAM surveille l'information dans ComSet sur une base quotidienne.

Au cours des trois dernières années, nous avons tenu 173 audiences disciplinaires. Nous avons imposé des amendes totales de 46 millions de dollars aux sociétés et de 11,4 millions aux particuliers, en incluant les restitutions de commissions et les frais. Nous avons suspendu 19 personnes et en avons banni 32 à vie. Nous avons également résilié le permis de trois sociétés. J'ai déposé à cet effet un mémoire écrit qui contient d'autres détails et renseignements.

Passons maintenant de la réglementation à la réparation ou au dédommagement financier. Le programme d'arbitrage de l'ACCOVAM est un processus rapide, peu coûteux et indépendant pour les litiges jusqu'à 100 000 \$. Essentiellement, ce programme a été créé pour traiter les petites réclamations pour lesquelles un recours devant les tribunaux ne serait pas avantageux d'un point de vue économique. L'arbitrage est un processus moins officiel, moins accusatoire et moins coûteux et plus rapide que les tribunaux. D'autre part, beaucoup d'investisseurs en apprécient la confidentialité.

*[Translation]*

If a client chooses arbitration, the firm must participate. Our bylaws require that firms distribute an IDA-approved brochure to all new clients and, more importantly, when they receive a written complaint. In the past five years, the three independent agencies have adjudicated a total of 279 cases.

*[English]*

**Mr. Oliver:** Participation in the arbitration program has declined dramatically since creation of OBSI, reflecting the fact that the ombudservice is free and non-binding, the obvious first choice for an aggrieved investor.

In conclusion the IDA's regulatory and quasi-judicial process enhances investor protection by dealing with infractions through tough, but fair penalties. The redress process provides restitution through an array of user-friendly alternatives. Combined, we provide a fair and robust system that protects investors and bolsters public confidence in the capital markets.

Thank you and I look forward to you are questions.

**Mr. Larry M. Waite, President and Chief Executive Officer, Mutual Fund Dealers Association of Canada:** Good morning, I am the President and CEO of the Mutual Fund Dealers Association of Canada, which is a national self-regulatory organization for mutual fund dealers. Prior to joining the MFDA in 1998, I was with the Ontario Securities Commission for twenty years. I thank the committee for inviting the MFDA to be here this morning.

The MFDA is a relatively young regulator of financial services in Canada, having been formally recognized by the various commissions in 2001. The impetus for the establishment of the MFDA was the recognition among regulators that the regulatory framework for the mutual fund distribution in Canada was inadequate. The deficiency was identified in Ms. Stromberg's 1995 report, which identified concerns that in the wake of the years of explosive growth of mutual funds in Canada, the regulations had fallen far behind the growth.

The Mutual Fund Dealers Association of Canada is now operational with 100 staff in Toronto, Calgary and Vancouver. Our investor compensation fund is awaiting formal approval by the regulators and should be offering coverage in July.

The MFDA of Canada has 181 members with approximately 70,000 approved persons. Collectively, the MFDA members have responsibility for \$250 billion in client assets. The MFDA has a single-purpose mandate to regulate the activities of mutual fund dealers and their approved persons. Investor protection and the

*[Français]*

Si un client opte pour l'arbitrage, la société est obligée de participer. Nos statuts imposent aux sociétés de distribuer une brochure approuvée par l'ACCOVAM à tous leurs nouveaux clients et surtout, chaque fois qu'elle reçoit une plainte écrite. Au cours des cinq dernières années, les trois agences indépendantes ont jugé un total de 279 causes.

*[Traduction]*

**M. Oliver:** La participation au programme d'arbitrage a considérablement diminué depuis la création de l'OSBI, ce qui s'explique par le fait que les services de l'OSBI sont gratuits et non exécutoires, ce qui est manifestement le choix privilégié par l'investisseur lésé.

En conclusion, le processus réglementaire et quasi judiciaire de l'ACCOVAM améliore la protection des investisseurs en imposant des sanctions sévères mais justes lorsque des infractions sont commises. Le processus de recours permet un dédommagement au moyen d'une série d'options simples. Dans l'ensemble, nous offrons un système juste et robuste qui protège les investisseurs et affermit la confiance du public dans les marchés de capitaux.

Merci. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

**M. Larry M. Waite, président et chef de la direction, Association canadienne des courtiers de fonds mutuels:** Bonjour, je suis président et chef de la direction de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels (ACCFM) qui est l'organisme d'autoréglementation national du secteur canadien des courtiers en épargne collective. Avant d'entrer à l'ACCFM en 1998, j'ai été pendant vingt ans à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Je tiens à remercier le comité d'avoir invité l'ACCFM ce matin.

Notre association est un organisme d'autoréglementation relativement récent puisqu'elle n'a été officiellement reconnue par les diverses commissions qu'en 2001. Elle a été créée après la constatation, parmi les autorités de réglementation des valeurs mobilières, que le secteur des organismes de placement collectif et des investisseurs bénéficierait d'une réglementation plus énergique. Les problèmes constatés figuraient au rapport de Mme Stromberg en 1995 qui déclarait qu'après la croissance spectaculaire des organismes de placement collectif au Canada, la réglementation était loin d'avoir suivi.

L'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels a maintenant un personnel de 100 personnes réparties entre Toronto, Calgary et Vancouver. Notre caisse d'indemnisation des investisseurs attend l'approbation officielle des autorités de réglementation et devrait offrir une assurance en juillet.

L'ACCFM compte 181 membres qui ensemble représentent environ 70 000 personnes autorisées. Ses membres ont la responsabilité de 250 milliards de dollars d'avoirs de clients. Elle a un seul mandat qui est de réglementer les activités des courtiers de fonds mutuels et des personnes qu'ils ont autorisées.

public interest are central to the MFDA. The public-interest orientation is strongly reflected in the MFDA governance structure.

The 13-person MFDA board is comprised of six public and six industry members and the president. The chair is presently a public director and public directors chair all five MFDA board committees. The regulatory responsibilities encompass the areas of compliance, enforcement and policy development.

I will now illustrate the manner in which our regulatory activities are aligned with investor protection and the public interest.

The initial development of the MFDA rulebook aimed at filling gaps in the regulatory framework respecting mutual fund dealers. It introduced many new and stringent requirements for members and approved persons not previously specified in securities law.

Compliance activities at the MFDA are guided by investor protection and the public interest. Compliance staff is active in conducting on-site reviews of member head office and branch locations. To date, reviews have been conducted at 140 members. We expect to complete full compliance reviews of all members by the end of 2005. This is a very important achievement as most of the dealers have never been subject to a review by any regulator prior to the establishment of the MFDA. The MFDA enforcement department became operational in early 2004. It has adopted a proactive approach to reviewing circumstances of non-compliance. For example, where the MFDA identifies misconduct by an approved person we look further into the case to identify root causes, such as a lack of adequate procedures and/or supervision.

Enforcement and compliance work together on cases where compliance examinations identify material breaches of members or approved persons. In the area of client complains, the MFDA rule book requires members to respond to client complaints promptly and fairly. The rule book also requires members to report serious complaints to the MFDA. The enforcement compliance departments are vigilant in monitoring compliance with those requirements.

The MFDA has introduced a requirement that all members must participate in the consumer dispute mechanism administered by the Ombudsman for Banking Services and Investments. The MFDA rules require that all clients receive information respecting the ombudsman when they open the account, and whenever a client brings any complaint to the attention of the members. There are two opportunities to be given any information. Failure by a member to cooperate with an OBSI renders the member subject to disciplinary appreciation.

La protection des investisseurs et l'intérêt public sont primordiaux pour l'association. Cette orientation se retrouve très clairement dans la structure de gouvernance de l'ACCFM.

Le conseil d'administration de l'ACCFM compte 13 membres dont six administrateurs représentants du public et six administrateurs représentants du secteur et le président. Le président du conseil est actuellement un administrateur représentant du public et ce sont de tels administrateurs qui président tous les comités du conseil d'administration de l'ACCFM. Les responsabilités de réglementation englobent la conformité, la mise en application et les principes directeurs.

Je vais maintenant vous expliquer en quoi ces activités de réglementation visent la protection des investisseurs et l'intérêt public.

L'une des premières activités de réglementation de l'ACCFM a consisté à combler des lacunes concernant les courtiers en épargne collective. Le manuel des règlements qui a été rédigé contient de nombreuses nouvelles exigences très strictes pour les membres et personnes autorisées qui sont nouvelles pour ce secteur.

Les activités de conformité de l'ACCFM visent la protection des investisseurs et l'intérêt public. Le personnel de conformité effectue des vérifications sur place des membres, tant au siège social que dans les succursales. Jusqu'ici, on a effectué 140 de ces vérifications. Nous prévoyons que tous les membres auront fait l'objet d'une vérification complète d'ici à la fin de 2005. Cela est très important car la majorité des courtiers n'ont jamais fait l'objet de vérifications par un organisme de réglementation avant la création de l'ACCFM. Le service de la mise en application de l'ACCFM fonctionne depuis le début de 2004. Il a adopté une démarche proactive pour examiner les circonstances de non-conformité. Par exemple, si l'ACCFM constate un cas de conduite répréhensible, elle poursuit son examen pour découvrir les causes du problème, qu'il s'agisse d'un manque de règles suffisantes et/ou de supervision.

La mise en application et la conformité vont de pair lorsque les examens de conformité font ressortir des infractions importantes de la part des membres ou personnes autorisées. Dans le secteur des plaintes des clients, le manuel des règlements de l'ACCFM exige que ses membres répondent à ces plaintes de façon rapide et juste. Il exige d'autre part qu'ils signalent à l'ACCFM les plaintes graves. Les services de conformité et de mise en application sont vigilants et surveillent le respect de ces exigences.

L'ACCFM exige que tous ses membres participent au mécanisme de règlement des différends avec les consommateurs administré par l'ombudsman des services bancaires et d'investissement (OSBI). L'ACCFM exige que tous les clients reçoivent des renseignements sur l'OSBI lorsqu'ils ouvrent un compte et chaque fois qu'ils soumettent une plainte à l'attention des membres. Il y a deux occasions de recevoir ces renseignements. Si un membre ne coopère pas avec un OSBI, il fait l'objet de mesures disciplinaires.



The MFDA is open and transparent. We maintain a website that contains information relating to our regulatory requirements, information on how to make a complaint, information respecting OBSI and all hearing activities, and links to websites that provide investor protection information.

We are in the process of revamping and increasing the content of our website.

In conclusion, the MFDA is a young regulator and to date we have made significant impact on the industry from an investor protection perspective. Members are better aware of and are complying with their obligations and responsibilities to investors. For those members not in compliance, we actively enforce compliance. Members that fail to comply may be subject to termination of membership and loss of registration.

Member and public awareness of our role is key and while our efforts in this regard are not complete, we have made significant progress. I have more details in my written submission.

**Mr. Tom Hockin, President, Investment Funds Institute of Canada:** It is a pleasure for me to be here again in the nation's capital and with former parliamentary colleagues.

You have heard from the two self-regulatory organizations in the securities world. We are not a self-regulatory organization. We are a trade association, although I do sit on the MFDA board.

IFIC represents about 99 per cent of all the assets under management of the mutual fund industry. This includes the banks, the insurance companies, and the independent manufacturers and distributors who are members of Investment Funds Institute of Canada.

I thought you would like an update on the industry and especially developments that affect the end-unit holder.

The first important set of work is the work on the "registration reform" project by the CSA, the Canadian Securities Administrators. They have produced a direction document for the two SROs to put into rules. This is a pretty important document for clients. An account-opening working group is proposing a new form that each sales representative would have to have when opening an account with a client, and we remain vigilant that the document not be long and confusing.

There is also a personal performance reporting working group. I do not know if any of you own mutual funds, but your personal performance is not the same as the funds' performance because you buy the funds at different times of the year and in different amounts.

L'ACCFM est un organisme ouvert et transparent. Nous avons un site Internet qui contient des informations sur nos exigences de réglementation, sur la façon de présenter une plainte, sur l'OSBI et toutes les activités d'audience ainsi que des liens aux sites qui offrent des informations sur la protection des investisseurs.

Nous sommes en train de réviser et d'accroître le contenu de notre site.

En conclusion, l'ACCFM est un organisme de réglementation relativement jeune, mais elle a déjà eu un effet important dans le secteur, du point de vue de la protection des investisseurs. Les membres sont mieux informés de leurs obligations et de leurs responsabilités à l'endroit des investisseurs et les respectent plus facilement. Les membres qui ne se conforment pas à ses exigences s'exposent à des mesures de conformité. Ils peuvent se voir retirer leur qualité de membre et perdre leur droit d'exercer.

Le fait que nos membres et le public soient mieux informés de notre rôle est essentiel et, bien que nous ayons encore beaucoup à faire dans ce domaine, nous pouvons nous féliciter du chemin déjà parcouru. Mon document écrit contient d'autres détails.

**M. Tom Hockin, président, Institut des fonds d'investissement du Canada:** Je suis heureux de me retrouver dans la capitale du pays avec d'anciens collègues parlementaires.

Vous avez entendu les deux organisations d'autorégulation du secteur des valeurs mobilières. Nous ne sommes pas pour notre part une organisation d'autorégulation. Nous sommes une association commerciale, même si je suis membre du conseil de l'ACCFM.

L'IFIC représente environ 99 p. 100 de tous les actifs gérés par le secteur des fonds mutuels. C'est-à-dire les banques, les compagnies d'assurance et les manufacturiers et distributeurs indépendants qui sont membres de l'Institut des fonds d'investissement du Canada.

Je me suis dit que vous apprécieriez que je vous parle un peu de ce secteur et en particulier de ce qui s'est fait récemment dans le contexte de la protection du consommateur.

La première série d'initiatives importantes est celle qui a été entreprise par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) à propos du projet de réforme du système d'inscription. Elles ont préparé un document d'orientation qu'elles ont demandé aux deux OAR d'adopter comme règlement. C'est un document très important pour les clients. Un groupe de travail sur l'ouverture de compte propose un nouveau formulaire que chaque représentant de commerce doit avoir quand il ouvre un compte avec un client et nous devons nous assurer que ce document ne soit ni long ni obscur.

Il y a également un groupe de travail sur les rapports de rendement personnel. Je ne sais pas s'il y en a parmi vous qui détiennent des fonds mutuels, mais votre rendement personnel n'est pas le même que celui des fonds parce que vous achetez à des moments de l'année différents et dans des proportions différentes.

Investment Funds Institute of Canada has proposed using the modified Dietz performance method; it is a complicated formula, but it is the best. We recommend that the modified Dietz method for calculating and reporting personal performance be mandated across the industry.

There is also a working group on enhanced disclosure. What potential conflicts does your dealer have?

What is the representative and the dealer paid?

A working group reported and gave directions to the two SROs in this regard. We support clear and effective disclosure in not just mutual funds, but other products too. Mutual funds are the low hanging fruit, but all products should have the same level of disclosure, whether it is an insurance product, a collective investment insurance product, a "wrap account" or even a bond. We support that, but we would like to see it effective across the whole range of investment opportunities.

In terms of consumer complaints, both OBSI and CFSON, the other ombudsman groups, say that the mutual funds have a low incidence of complaints, about 3 per cent to 4 per cent of all their complaints.

As for the market timing problems that you may have read about in the newspapers, especially in the United States where there were serious mistakes made by mutual fund managers, you will want to know that IFIC is the trade association that produced a tool kit of recommended ways to handle this before the regulators came down with their settlements. The U.S. Securities and Exchange Commission, the British Financial Services Authority, and David Brown's latest comments as chair of the Ontario Securities Commission mirror our thinking. There has been no evidence of market timing since mid-2003.

As for protecting consumer interests at the management level of the mutual funds, we suspect soon a CSA final rule that will require mutual funds to have independent directors through independent review committees. Most major fund complexes now have independent directors, and so we have always supported this reform. Finally, all of you are interested in the overall regulatory framework. The good news is when it comes to the distribution of mutual funds we have a nation-wide consistent approach thanks to the two SROs sitting to my right, working with the authority in Quebec.

As for the regulation of the management of mutual funds, we are without a single regulator approach when it comes to interpreting the national instruments that are out there.

This industry is now a \$513-billion industry. Not all the management companies are enjoying net sales. In March, only three of the big companies had net redemptions. The bank owned funds are now 44 per cent of the net sales in the industry. There

L'Institut des fonds d'investissement du Canada a proposé d'utiliser la méthode de rendement Dietz modifiée; c'est une formule compliquée mais c'est la meilleure. Nous recommandons cette méthode pour calculer le rendement personnel dans tout le secteur et en faire rapport.

Il y a en outre un groupe de travail sur une plus grande divulgation. Quels conflits éventuels peut avoir votre courtier?

Que touche le représentant et que touche le courtier?

Un groupe de travail a présenté un rapport et donné des directives aux deux OAR à cet égard. Nous favorisons une divulgation claire et efficace, non seulement pour les fonds mutuels mais également pour les autres produits. Les fonds mutuels sont les plus évidents, mais tous les produits devraient être assujettis aux mêmes règles de divulgation, qu'il s'agisse d'un produit d'assurance, d'un produit d'assurance d'investissement collectif, d'un compte intégré ou même d'une obligation. Nous y sommes favorables, mais nous voudrions que cela s'applique à tout l'éventail de possibilités d'investissement.

Pour ce qui est des plaintes des consommateurs, l'OSBI et le CRCSF, les autres groupes d'ombudsman, disent qu'il n'y a pas beaucoup de plaintes, de 3 à 4 p. 100 au total, dans le secteur des fonds mutuels.

Quant aux problèmes de synchronisation du marché dont vous avez peut-être pris connaissance dans les journaux, en particulier aux États-Unis où de sérieuses erreurs ont été commises par des gestionnaires de fonds mutuels, vous serez heureux d'apprendre que l'IFIC est l'association qui a mis au point une trousse à outils pour régler ces problèmes avant que les organismes de réglementation ne rendent leur décision. La U.S. Securities and Exchange Commission, la British Financial Services Authority et les derniers commentaires de David Brown, président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, vont dans ce sens. Il n'y a pas eu de cas de synchronisation du marché depuis le milieu de l'année 2003.

Quant à la protection des intérêts des consommateurs au niveau de la gestion des fonds mutuels, nous pensons que les ACVM vont rapidement exiger que les fonds mutuels aient des administrateurs indépendants par le biais de comités d'examen indépendants. La plupart des grands complexes de fonds ont maintenant des administrateurs indépendants et nous avons donc toujours été favorables à une telle réforme. Enfin, vous vous intéressez tous au cadre de réglementation général. La bonne nouvelle est que lorsqu'on en arrive aux fonds mutuels, nous avons grâce aux deux OAR qui sont à ma droite et qui travaillent avec les autorités concernées au Québec, des règles qui sont les mêmes partout au pays.

Quant à la réglementation de la gestion des fonds mutuels, nous n'avons pas de système unique de réglementation pour l'interprétation des textes nationaux.

Il s'agit maintenant d'un secteur de 513 milliards de dollars. Toutes les entreprises de gestion n'ont pas de ventes nettes. En mars, seules trois des grosses entreprises avaient des rachats nets. Les fonds appartenant aux banques représentent maintenant



are other collective investment products outside of IFIC that add up to about \$70 billion. These are all very important for the average Canadian who is trying to save for retirement.

Finally, honourable senators would be interested to know that Canada's trade association, the Investment Funds Institute of Canada, was able to secure the secretariat for coordinating the International Investment Funds Association, the umbrella group that coordinates all the IFIC-like organizations around the world. There are about 40 countries with fund industries. It is now located in Montreal and run by Canadian staff. Therefore, Canada has an important window into the industry internationally.

**The Chairman:** We have a long line of senators. I would hope each senator will be precise as possible.

**Senator Angus:** Gentlemen, thank you very much. It is obvious that you have been following this review of the role of the consumer in our financial system in Canada. This is important to us because you will appreciate that in our role as senators, and particularly in the banking committee, when mergers and banks are not on the table, we tend to hear more from individual consumers, retail investors and retail clients of IDA members.

These questions may appear facile to you but they are reflective of the kind of inquiries, letters, and complaints I hear.

Mr. Oliver, I recognize that you and Mr. Waite are the CEOs of two self-regulating organizations, which of course the less fortunate well-heeled individuals out there find suspect. We hear: We cannot afford to deal with these people. They take advantage of us. Their members are the people our complaints are against, and we do not get a fair shake.

If I read your briefs carefully, you address those complaints.

Mr. Oliver, how does a retail investor end up losing his or her savings?

What has happened when an investor deals with one of your young sales persons, remunerated and compensated largely by volume and commissions, and suddenly finds himself wound up in unfamiliar stocks and getting contracts in the mail about three times a week.

I recognize you have done all these prosecutions, but is it a better environment today than heretofore for that type of individual, and what good news do you have for those kinds of people that are calling us?

I am certain that other senators get these calls.

**Mr. Oliver:** There has been a decline in complaints, which in the past year were some 1,300. We must put that 1,300 in the context of a capital market in which 50 per cent of the Canadian

44 p. 100 des ventes nettes dans le secteur. Il y a d'autres produits d'investissement collectif en dehors de l'IFIC qui, au total, représentent environ 70 milliards de dollars. Tout cela est très important pour le Canadien moyen qui essaie d'économiser pour sa retraite.

Enfin, les sénateurs voudront certainement savoir que l'association commerciale du Canada, l'Institut des fonds d'investissement du Canada, a réussi à obtenir le secrétariat pour la coordination de l'Association internationale des fonds d'investissement, groupe qui coordonne toutes les organisations semblables à l'IFIC au monde. Environ 40 pays ont ce genre de fonds d'investissement. Ce secrétariat se trouve maintenant à Montréal et est dirigé par du personnel canadien. Le Canada est donc très bien placé pour savoir ce qui se passe dans ce secteur sur la scène internationale.

**Le président:** Nous avons une longue liste de sénateurs. J'espère que chacun sera aussi bref et précis que possible.

**Le sénateur Angus:** Messieurs, merci beaucoup. Il apparaît très clairement que vous suivez cet examen du rôle du consommateur dans notre système financier au Canada. C'est important pour nous parce que dans notre rôle de sénateurs, et en particulier de membres du Comité des banques, lorsqu'on ne parle pas de fusionnement et de banques, on entend davantage parler des consommateurs, des épargnants et des clients des membres de l'ACCOTAM.

Ces questions vous paraîtront peut-être faciles mais elles reflètent le genre de demandes de renseignements, de lettres et de plaintes que je reçois.

Monsieur Oliver, je comprends qu'avec M. Waite, vous êtes les PDG de deux organisations d'autoréglementation, qu'évidemment les particuliers moins bien nantis trouvent assez suspectes. On nous dit: nous ne pouvons pas nous permettre de traiter avec ces gens-là. Ils profitent de nous. Leurs membres sont ceux contre qui nous émettons des plaintes et nous ne pouvons pas être traités équitablement.

Si j'ai lu attentivement vos mémoires, vous répondez à ces plaintes.

Monsieur Oliver, comment un épargnant peut-il perdre ses économies?

Qu'est-ce qui s'est produit quand un investisseur traite avec l'un de vos jeunes représentants, rémunérés et indemnisés largement en fonction du volume de transactions et par des commissions, et se retrouve tout d'un coup propriétaire de titres qu'il ne connaît pas et recevant des contrats environ trois fois par semaine.

Je sais que vous avez intenté toutes ces poursuites, mais la situation est-elle meilleure aujourd'hui pour ce genre de personne, et quelles bonnes nouvelles avez-vous à donner à ces gens qui nous appellent?

Je suis certain que d'autres sénateurs reçoivent de tels appels.

**M. Oliver:** Il y a moins de plaintes, il y en a eu quelque 1 300 l'année dernière. Or le marché des capitaux, 50 p. 100 de la population canadienne y participe directement. Il s'agit de



population participates directly and which generates some 35 million to 40 million transactions. That is not to condone wrongdoing. On the contrary, we pursue it rigorously, but it puts it in a context. The complainants are down from a peak of 1,800, and that flowed directly, in my opinion, from the "tech bubble" and the decline in markets and therefore the losses to individuals.

Investor protection is central to our mandate. Our goal is to protect investors and to enhance the efficiency, competitiveness, and integrity of markets. We do that through the regulatory stream and through the consumer redress stream.

In terms of regulation, we have very comprehensive compliance reviews of all our 212 firms, and we have taken rigorous enforcement action. We have imposed fines totalling \$58 million against firms and individuals, and we have suspended or permanently barred 51 individuals over the past three years. Our focus is on protecting investors, particularly small investors and with an emphasis on seniors. Our record speaks for itself.

We also have a very user-friendly access to information. We require firms to distribute information about the arbitration system, the ombudsman, or the mediation system in Quebec any time they receive a complaint any time they open a new account. There have been over 5 million of those brochures ordered in the last four years. We also communicate through speeches and articles. We are reaching out to the Small Investors Protection Association and to CARP, which is a representative of seniors.

The nature of the heft on the regulatory side and the wide broad range of consumer redress mechanisms address that issue. On the consumer redress side, I do not believe that there is a jurisdiction in the world that has as comprehensive and robust a system of consumer redress as we do in Canada, and it is clearly far better than most, if not all.

**Senator Angus:** When this small, unsophisticated investor calls up one of your members, do you record the call?

**Mr. Oliver:** We do not record the phone calls; we record the information.

**Senator Angus:** There is not a tape going on the call with every one of your sales persons?

**Mr. Oliver:** There is not a tape. We take the information. We channel people into the process that is appropriate for them, and that process will take those complaints and deal with them through our complaint investigation and prosecution service. If it is more appropriate for them to go to the ombudsman, we refer them to the ombudsman. We will spend as much time as necessary to get the information and to guide the person in the direction that is appropriate.

quelque 35 à 40 millions de transactions. Cela ne justifie pas les malversations. Au contraire, nous poursuivons cela rigoureusement mais cela nous donne un ordre de grandeur. Il y a eu jusqu'à 1 800 plaignants et ce chiffre résulte directement, me semble-t-il, de la « bulle tech » et du déclin des marchés qui a occasionné les pertes qu'ont connues les particuliers.

La protection des investisseurs est un élément essentiel de notre mandat. Notre objectif est de protéger les investisseurs et d'améliorer l'efficacité, la compétitivité et l'intégrité des marchés. Nous le faisons par la voie de la réglementation et le système de recours offerts aux consommateurs.

Pour ce qui est de la réglementation, nous avons des examens de conformité très approfondis de nos 212 membres et nous avons pris des mesures très rigoureuses de mise en application. Nous avons imposé des amendes représentant au total 58 millions de dollars payables par des entreprises et des particuliers et nous avons suspendu ou expulsé de façon permanente 51 personnes au cours des trois dernières années. Notre objectif est de protéger les investisseurs et en particulier les petits investisseurs et les personnes âgées. Les résultats sont là.

Nous avons également un système d'accès à l'information très convivial. Nous exigeons que les entreprises distribuent de l'information au sujet du système d'arbitrage, de l'ombudsman ou du système de médiation au Québec chaque fois qu'elles reçoivent une plainte et chaque fois qu'elles ouvrent un nouveau compte. Au cours des quatre dernières années, plus de cinq millions de ces brochures ont été commandées. Nous communiquons également au moyen de discours et d'articles. Nous faisons aussi de la diffusion auprès de la Small Investors Protection Association et de l'Association canadienne des individus retraités, qui représente des personnes âgées.

La lourde réglementation et la vaste gamme de recours à l'intention des consommateurs permettent de résoudre ce problème. Aucun pays au monde ne possède un système de recours aussi complet et aussi solide que le Canada pour les consommateurs. Ce système est bien meilleur que la plupart des autres, si ce n'est le meilleur de tous.

**Le sénateur Angus:** Lorsqu'un petit investisseur un peu néophyte appelle l'un de vos membres, enregistrez-vous son appel?

**M. Oliver:** Nous n'enregistrons pas les appels téléphoniques; nous enregistrons l'information.

**Le sénateur Angus:** Les appels que reçoivent vos vendeurs ne sont donc pas enregistrés?

**M. Oliver:** Il n'y a pas d'enregistrement. Nous prenons note de l'information. Nous orientons les gens vers le service qui correspond à leurs besoins, et ce service prendra note des plaintes et traitera celles-ci par l'entreprise de notre service d'enquêtes et de poursuites sur les plaintes. S'il vaut mieux les orienter vers l'ombudsman, nous le faisons. Nous prenons tout le temps nécessaire pour recueillir l'information et pour orienter la personne vers le service qui correspond à ses besoins.

At the end of the day, most people want their money back if they thought they were poorly treated, and that is why consumer redress is there because as an SRO we do not have the right to have people reimbursed. We have the right to fine up to \$1 million per individual per offence and \$5 million per firm, and we can impose triple disgorgement at the maximum. That stream relates to justice and keeping inappropriate people from preying on the public. The consumer redress system helps people to get their money back.

**Senator Angus:** This study is to ensure that the thrust of consumer protection in our financial markets and services sector and the implementation of the various protective mechanisms following its enactment are working, following Bill C-8.

Just to give one example on the retail stockbroker-type dealings, consumers complain about the enhanced "know your client" rule. They have to fill out forms that even a person with a Ph.D. in English literature could not understand. Frankly, it seems worse than it was before.

Is that an isolated case?

**Mr. Oliver:** I have not heard too many complaints about the complexity of the forms. I have heard complaints that people had not read the forms properly. I have heard that the advice, often based on poorly recorded information, was unsuitable. I have heard complaints that they had not signed the forms.

These are reasons to take regulatory action and to have people get their money back. Our complaint forms are quite simple. We have given you a mass of material, including that form.

Our info complaint line last year received 1,900 calls. Twenty-three thousand investors used the member firm and registration service and millions of those brochures are in circulation. We have a website with an investor corner. We have a glossary of terms. We have questions and answers. Our brochure *Empowering Investors* is very easy and accessible for people to understand and to access.

As I said, there were 1300 complaints, and a percentage of those complaints merit a full investigation, which they do get. We have benchmarks for dealing with complaints and investigations.

**The Chairman:** It would be useful for you to give us those forms.

**Mr. Oliver:** You have them.

En fin de compte, la plupart des gens qui estiment avoir été mal traités veulent récupérer leur argent, et c'est pourquoi il existe un recours à l'intention des consommateurs, puisque à titre d'organisme d'autoréglementation, nous ne pouvons pas exiger le remboursement des plaignants. Nous pouvons imposer des amendes maximales d'un million de dollars par personne par infraction et de cinq millions de dollars par entreprise, et nous pouvons aussi imposer la restitution du triple des profits, au maximum. Ces mesures visent à rétablir la justice et à empêcher que des personnes mal intentionnées exploitent la population. Le système de recours à l'intention des consommateurs aide les gens à récupérer leur argent.

**Le sénateur Angus:** Le but de notre étude est de voir à ce que la protection des consommateurs soit principalement axée sur notre secteur des marchés et des services financiers; nous voulons également nous assurer que les divers mécanismes de protection mis en place après l'adoption du projet de loi, le projet de loi C-8, donnent les résultats escomptés.

Par exemple, dans le domaine des transactions de courtage au détail, les consommateurs se plaignent de l'application accrue de la règle relative à l'information sur les clients. Les consommateurs doivent remplir des formulaires que même un titulaire de doctorat en littérature n'arriverait pas à comprendre. À vrai dire, la situation semble avoir empiré.

Est-ce un cas isolé?

**M. Oliver:** Je n'ai pas entendu de nombreuses plaintes au sujet de la complexité des formulaires. J'ai entendu des plaintes sur le fait que les gens avaient mal lu les formulaires. J'ai entendu dire qu'on avait donné de mauvais conseils, souvent à partir de renseignements mal enregistrés. J'ai également entendu des plaintes sur le fait que les formulaires n'avaient pas été signés.

Ces motifs justifient que l'on prenne des mesures de réglementation et des mesures pour que les gens récupèrent leur argent. Nos formulaires de plainte sont très simples. Nous vous avons remis toute une gamme de documents, y compris ce formulaire.

L'an dernier, notre ligne Info-plainte a reçu 1 900 appels. Vingt-trois mille investisseurs ont eu recours aux services de sociétés membres et d'inscription, et nous avons distribué des millions de brochures. Notre site Web possède une section à l'intention des investisseurs. Nous avons également un glossaire des termes courants. Nous avons une section de questions et réponses. Notre brochure intitulée *Empowering Investors* est très facile à se procurer et à comprendre.

Comme je l'ai dit, nous avons reçu 1 300 plaintes, et un certain pourcentage de ces plaintes nécessite une enquête complète. Et nous faisons les enquêtes nécessaires. Nous avons des critères en matière de plaintes et d'enquêtes.

**Le président:** Il serait utile que vous nous donniez des exemplaires de ces formulaires.

**M. Oliver:** C'est déjà fait.

**Senator Massicotte:** Some very informed opinions suggest that we are not doing our job concerning supervision or governance of all institutions affecting financial instruments. Is it because we are not infringing or contravening the rules in Canada, or are regulatory agencies not doing their job?

What is your opinion?

We hear more and more often that maybe we have got it wrong; the self-regulatory approach where people self-govern creates an obvious conflict.

Can you comment, Mr. Oliver or Mr. Waite?

**Mr. Oliver:** First of all, there are certain structural and legal differences between Canada and the United States. The U.S. has the Martin Act, which gives the New York Attorney General Spitzer powers that are unavailable in Canada. There are some clear differences in that regard on the prosecutorial side.

**The Chairman:** Have you done an analysis of the comparison between the two regulatory regimes as it relates to the Martin Act, and if you have, may we have a copy?

**Mr. Oliver:** I do not. The reason I do not is because it does not relate to self-regulation, but I can look into that issue.

**The Chairman:** Whatever you can do would be helpful. I think Senator Massicotte raises an issue that is a large question for us, and it is something that we obviously are going to look at.

**Mr. Oliver:** I am trying to answer the question broadly in a way that goes beyond our jurisdiction. In terms of our jurisdiction, while we are talking about the issue of powers, we have asked for enhanced enforcement powers that we think are necessary to enable us to do our job fully.

We are quite properly held to account on enforcement. Enforcement is the key. If you do not have strong enforcement, you do not have effective regulation. Strong enforcement is critical for maintaining investor confidence. People have to do the "perp walk." There are criminal issues and regulatory issues.

In terms of the self-regulatory side, we need the ability to subpoena witnesses who are not employees, to subpoena documents, to continue to pursue employees who have left the industry, because only 20 per cent of our fines can be collected.

We need the power to appoint a monitor when a firm is close to but has not arrived at bankruptcy, because that is protective. There are some issues that should be addressed. No one has objected in principle, but we have been unable to get the provincial regulators to move forward.

**Le sénateur Massicotte:** Certaines personnes très bien informées laissent entendre que nous ne faisons pas suffisamment de surveillance ou de gouvernance en ce qui concerne toutes les institutions qui influent sur les instruments financiers. Est-ce dû au fait qu'il n'y a pas d'infractions aux règles au Canada ou est-ce parce que les organismes de réglementation ne font pas leur travail?

Qu'en pensez-vous?

On entend de plus en plus souvent dire que nous avons adopté une mauvaise solution; l'autoréglementation, qui permet aux gens de se gouverner eux-mêmes, crée un conflit d'intérêts.

Qu'en pensez-vous, monsieur Oliver ou monsieur Waite?

**M. Oliver:** Pour commencer, il existe des différences structurelles et juridiques entre le Canada et les États-Unis. Aux États-Unis, la Martin Act donne au procureur général de New York, M. Spitzer, des pouvoirs qui n'existent pas au Canada. Il existe des différences claires dans ce domaine en ce qui a trait aux poursuites.

**Le président:** Avez-vous fait une analyse de la comparaison entre les deux régimes de réglementation relativement à la Martin Act et, dans l'affirmative, pouvons-nous en avoir un exemplaire?

**M. Oliver:** Je n'ai pas fait cette analyse parce qu'elle n'a pas de lien avec l'autoréglementation, mais je pourrais examiner cette question.

**Le président:** Tout ce que vous ferez nous sera utile. Le sénateur Massicotte a soulevé une question qui est importante pour nous et sur laquelle nous allons bien sûr nous pencher.

**M. Oliver:** J'essaie de répondre à la question d'une façon générale, en dépassant le cadre de notre champ de compétence. Mais en ce qui concerne nos compétences, puisque nous parlons des pouvoirs, nous avons demandé des pouvoirs accrus en matière de mise en application car nous estimons qu'ils nous sont nécessaires pour que nous puissions bien faire notre travail.

Il existe une bonne reddition de comptes en matière d'application des lois. L'application est l'élément clé. Il ne peut pas y avoir de réglementation efficace sans application rigoureuse. Une bonne application est également essentielle pour conserver la confiance des investisseurs. S'il y a des fraudes, les têtes doivent rouler. Il y a des questions d'ordre pénal et d'autres d'ordre réglementaire.

Du côté de l'autoréglementation, nous devons pouvoir assigner à comparaître des témoins qui ne sont pas des employés, exiger la production de documents, avoir la possibilité de poursuivre des employés qui ont quitté le secteur, puisque 20 p. 100 seulement de nos amendes peuvent être perçues.

Nous devons avoir le pouvoir de nommer un surveillant lorsqu'une société est au bord de la faillite, à titre de mesure de protection. Certains problèmes devraient être réglés. Personne ne s'y est opposé en principe, mais nous n'avons pas réussi à obtenir de solutions des organismes de réglementation provinciaux.



As to your broad question relating to self-regulation, the rationale for self-regulation is that it brings to the development of policy the expertise of industry people who are close to the markets, who have the knowledge of how things work, who can provide practical solutions and achieve the regulatory purpose without undue cost and collateral damage. They can get the regulatory job done in a way that does not reduce our market's efficiency and competitiveness.

The industry can play a very important role in the development of policy and the self-regulatory organizations are the channel by which that is achieved. We believe that the track record is a very good one on the policy development side. In fact, it has been critical. Numerous examples of that never get into the press, but how policy is shaped and the ultimate result of the policy is a justification for the SROs.

As legislators, you know how your committee and other committees can influence policy development in a very positive way, but the public does not always hear the result. We are very much involved in that process, as we are, of course, in the development of our own rules involving the direct regulation of the member firms, their business conduct and their financial viability. It is prudential regulation and business conduct.

The issue is that self-regulation by its nature inherently has conflicts of interest. That is obvious. The question is, "What checks and balances exist to ensure that public interest always takes precedence over the interest of members?"

Our track record has demonstrated that we do have a variety of checks and balances. We have public directors on our board and on our various governance committees, including our member regulation oversight committee. All our policies are reviewed by the public, and each one has to be approved by the regulators. There is a comprehensive and intensive oversight by four of the 13 commissions in the country who review us every three years, and sometimes their reviews last three years. It is a continuous process of oversight and review. It is that combination of checks and balances that assures the public that we keep the public interest first at all times.

**Senator Fitzpatrick:** Can you give us an idea on the cost of your self-regulatory process as opposed to an imposed regulatory process?

Obviously, one way or another, consumers or taxpayers would probably bear that cost. I would like to have an idea of your assessment of your self-regulatory governance in costs compared to regulatory governance.

**Mr. Oliver:** Our recently approved budget is \$45 million, and that is for the 300 people operating in five offices across the country.

**The Chairman:** Is it dedicated to regulation?

Pour ce qui est de votre question plus générale au sujet de l'autoréglementation, la justification de l'autoréglementation est qu'elle permet de bénéficier, dans l'élaboration des politiques, des compétences des intervenants du secteur qui connaissent bien les marchés et leur fonctionnement, qui peuvent proposer des solutions pratiques et atteindre l'objectif de la réglementation sans qu'on ait à imposer des coûts excessifs et sans provoquer de dégâts secondaires. L'autoréglementation permet de réglementer sans réduire l'efficacité et la compétitivité du marché.

Le secteur peut jouer un rôle très important dans l'élaboration des politiques, et les organismes d'autoréglementation en sont les intermédiaires. Nous croyons que nous avons obtenu d'excellents résultats en ce qui a trait à l'élaboration de politiques. En fait, ce travail a été essentiel. Il en existe de nombreux exemples qui ne sont jamais signalés dans les journaux, mais l'existence des organismes d'autoréglementation est justifiée par la façon dont les politiques sont modelées et par le résultat ultime de ces politiques.

À titre de législateurs, vous savez comment les comités, le vôtre et les autres, peuvent influencer de façon positive sur l'élaboration des politiques; mais la population n'est pas toujours informée de ces résultats. Nous participons très activement à ce travail tout comme bien sûr à l'élaboration de nos propres règles qui régissent directement nos sociétés membres, la façon dont elles conduisent leurs affaires et leur viabilité financière. Il s'agit d'une réglementation sur la prudence et sur la bonne conduite des affaires.

Le problème, c'est que par sa nature, l'autoréglementation crée des conflits d'intérêts. C'est évident. Il faut donc se demander quels sont les freins et contrepoids qui garantissent que l'intérêt public a toujours préséance sur l'intérêt des membres.

Nous avons démontré qu'il existe toute une gamme de freins et contrepoids. Notre conseil et nos divers comités de gouvernance, y compris notre comité de surveillance de la réglementation des membres, comptent des administrateurs représentant le public. Toutes nos politiques sont examinées par la population et chacune d'elles doit être approuvée par les organismes de réglementation. Nous faisons l'objet d'un examen complet et intense par quatre des 13 commissions du pays, à tous les trois ans, et quelquefois cet examen dure trois ans. Il existe un processus permanent de surveillance et d'examen. C'est grâce à cet ensemble de freins et contrepoids que nous pouvons garantir à la population que l'intérêt public est toujours notre priorité absolue.

**Le sénateur Fitzpatrick:** Pouvez-vous nous donner une idée du coût de votre processus d'autoréglementation, comparativement à une réglementation imposée?

Les consommateurs ou les contribuables en paient probablement les coûts, de toute façon. Quelle est votre évaluation des coûts de l'autoréglementation comparativement à ceux de la gouvernance réglementaire?

**M. Oliver:** On a récemment approuvé notre budget de 45 millions, qui paie les coûts de 300 personnes, dans cinq bureaux, aux quatre coins du pays.

**Le président:** Ce budget est-il réservé à la réglementation?

**Mr. Oliver:** Eighty-five per cent to 90 per cent is directed to regulation. That has been a constant number ever since I have been involved with the IDA in 1995.

**The Chairman:** Can we have a breakdown of that budget and how it is allocated? It would be interesting for us to have a look at those figures. It must be a public budget.

**Mr. Oliver:** It is not a public budget, but I am happy to provide you with a copy.

**The Chairman:** Senator Fitzpatrick has raised an important policy point, which is the cost of regulation.

**Senator Fitzpatrick:** I take it you are not prepared to estimate the cost of government-provided regulatory costs or services?

**Mr. Oliver:** I could not do that, but there are two aspects to it. One is the financial cost of the commissions and their fees. Then, there is the intangible but greater cost of what the impact of a different regulatory result might be, and that is impossible to estimate.

**Senator Massicotte:** Mr. Hockin made a comment concerning the independent management of the funds in mutual companies. Mr. Waite, I want to confirm with you if that is indeed the case.

Is that a practice that your members will accept?

**Mr. Waite:** Our members are solely on the distribution side, so they are the dealers. Mr. Hockin was talking about the fund companies and those rules and guidelines are coming out. They are directly regulated by the securities commissions.

**Mr. Hockin:** The regulators regulate that.

**Senator Massicotte:** There is a strong argument that the bodies managing the monies should be separate from the board, which has a corporate interest.

Are we going to see that soon?

**Mr. Hockin:** Yes, apparently. We have been in conversation for two or three years, the industry with regulators. We have been very supportive and in a few weeks, there is going to be a rule coming out requiring independent review committees on fund boards. Most of the large members have things like this, but this will put more detail around it. This will allow independent directors, people who are not affiliated in any way with the Bank of Montreal, or fund managers, or whatever, to ask questions on behalf of the unit holders. They have a fiduciary responsibility, but do not forget the managers have a fiduciary responsibility as well. There are two fiduciaries in this model and they will have to work together.

**Senator Massicotte:** I know both of your firms have a code of procedures to make sure consumers are protected. Can we get a copy of those codes?

**M. Oliver:** De 85 à 90 p. 100 de ce budget sert directement à la réglementation. Ce chiffre est demeuré constant depuis que je travaille à notre association, soit depuis 1995.

**Le président:** Pourriez-vous nous fournir une ventilation de ce budget et indiquer comment l'argent est alloué? Nous serions intéressés à examiner ces chiffres. Je suppose qu'il s'agit d'un budget public.

**M. Oliver:** Ce n'est pas un budget public, mais je me ferai un plaisir de vous en fournir une copie.

**Le président:** Le sénateur Fitzpatrick a soulevé une question importante, c'est-à-dire le coût de la réglementation.

**Le sénateur Fitzpatrick:** Si je comprends bien, vous n'êtes pas prêt à faire une estimation des coûts de la réglementation ou des services fournis par le gouvernement, n'est-ce pas?

**M. Oliver:** Je ne pourrais pas le faire, mais la question a deux aspects. Il y a d'abord les coûts financiers des commissions et les droits qu'elles perçoivent. Il y a aussi le coût immatériel mais bien plus important des effets que pourrait avoir un régime de réglementation différent, et ce coût est impossible à évaluer.

**Le sénateur Massicotte:** M. Hockin a fait une observation au sujet de la gestion indépendante des fonds dans des sociétés mutuelles. Monsieur Waite, j'aimerais que vous me confirmiez si c'est bien le cas.

Est-ce une pratique que vos membres accepteraient?

**M. Waite:** Nos membres ne travaillent que du côté de la distribution; ce sont donc des courtiers. M. Hockin parlait des sociétés de financement ainsi que des règles et directives qui sont produites. Ces sociétés sont réglementées directement par les commissions des valeurs mobilières.

**M. Hockin:** Ce sont les organismes de réglementation qui s'occupent de ce domaine.

**Le sénateur Massicotte:** Il y a un bon argument voulant que les organismes qui gèrent l'argent devraient être distincts des conseils d'administration, qui ont des intérêts dans l'entreprise.

Cette solution sera-t-elle adoptée bientôt?

**M. Hockin:** Oui, il semble bien. Le secteur et les organismes de réglementation en discutent depuis deux ou trois ans. Nous avons manifesté un fort appui pour cette mesure et dans quelques semaines, on publiera une règle qui exige que les conseils d'administration des fonds se dotent de comités d'examen indépendants. La plupart de nos grandes sociétés membres ont déjà des comités de ce genre, mais la règle énoncera plus de détails à ce sujet. De cette façon, des administrateurs indépendants, des gens qui ne sont pas affiliés avec la Banque de Montréal, avec les gestionnaires des fonds ou d'autres, pourront poser des questions au nom des détenteurs d'unité. Ces administrateurs indépendants ont une responsabilité fiduciaire, mais il ne faut pas oublier que les gestionnaires ont également cette responsabilité. Dans ce modèle, il existe deux fiduciaires qui doivent travailler de concert.

**Le sénateur Massicotte:** Je sais que vos deux sociétés ont des codes qui garantissent la protection des consommateurs. Pourrions-nous en avoir des exemplaires?



**Mr. Waite:** Our code of ethics is really our rule book.

**Senator Massicotte:** If we can get a copy of your rule book, it would help us to understand what you expect of your members and what a consumer must have before executing orders or making commitments, and so on.

**Mr. Waite:** IOSCO, which is the International Organization of Securities Commissions, has just put out on their website best practices with respect to fund governance and the type of boards and oversight to which you refer. It is out for public comment. I will try and get that and make that available to this committee as well.

*[Translation]*

**Senator Hervieux-Payette:** We are also very interested in Quebec. In fact, I would greatly appreciate it if you could provide us with some type of consumer chart. The name of your association was changed in Quebec. It used to be called the Commission des valeurs mobilières. The name was changed and the mandate was broadened, but it remains the same organization. There is also the stock exchange and police forces.

To whom would a consumer make his first complaint if he feels he has been had? Who will investigate? What will the investigation lead to? What is the best way for the consumer to proceed? There are costs, there is an organization. The stock exchange must intervene when it realizes that a member is guilty of wrongdoing, and the same applies to the association if it is aware that the firm is lying to consumers. It is difficult for consumers to know whom to go to.

Take for instance my hairdresser who had invested half of her savings in Nortel and now has to work five years longer because she was advised to put 50 per cent of her portfolio in Nortel stock. Obviously, she followed developments at Nortel, financial statements rewritten 22 times. As a legislator, can I tell her that she is protected? What she knows for sure is that she will have to work five extra years to offset the amount lost through investments.

If there were a chart, people would be aware of the steps involved: who will be leading the investigation, what it will lead to and how to receive restitution when one has received bad advice. In this case, it is all well and good to say that you are investing \$45 million in policing, but it seems many players are involved. How will the consumer get redress? You say there will be a fine, but the person will receive no money. That does not amount to much. The wrongdoer will stop causing damage, but the aggrieved investor should receive compensation.

How many brokerage firms that are independent from the major banks or large financial institutions exist in Canada? In other words, people who do not have any ties to financial institutions and who are completely independent when shares are issued. How many member firms do you have and how much of

**M. Waite:** Notre code de déontologie est en fait notre manuel des règlements.

**Le sénateur Massicotte:** Nous aimerions en avoir un exemplaire car il nous permettrait de comprendre ce que vous attendez de vos membres et ce que doivent avoir les consommateurs avant d'exécuter une ordonnance ou de prendre des engagements, et cetera.

**M. Waite:** L'OICV, c'est-à-dire l'Organisation internationale des commissions de valeurs, vient d'ajouter à son site Web une section sur les méthodes exemplaires en ce qui a trait à la régie des fonds, au type de conseils d'administration et à la surveillance dont vous avez parlé. Le public peut les commenter. Je vais essayer de me procurer un exemplaire de ce document et je le ferai également parvenir à votre comité.

*[Français]*

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Au Québec aussi nous sommes très intéressés. En fait, j'aimerais beaucoup que vous nous fournissiez un genre de tableau pour le consommateur. On a changé le nom de votre association au Québec. Cela s'appelait la Commission des valeurs mobilières. Le nom a été changé et le mandat a été élargi, mais on parle bien du même organisme. On a également la bourse et les corps policiers.

Où le pauvre consommateur qui pense s'être fait avoir doit-il déposer sa première plainte? Qui fera l'enquête? Où aboutira le résultat de l'enquête? Quelle est la meilleure façon de procéder pour le consommateur? On parle de coûts, on parle d'un organisme. La bourse qui se rend compte qu'un membre agit contrairement à ses pratiques devrait intervenir, de même que la commission si elle est au courant que quelqu'un ment au consommateur. C'est difficile pour le consommateur de savoir à qui il doit s'adresser.

Je prends l'exemple de ma coiffeuse qui avait investi la moitié de ses économies chez Nortel et qui aujourd'hui travaillera cinq ans de plus parce qu'on lui a fait acheter 50 p.100 de son portefeuille. Évidemment, elle a suivi le développement de Nortel, les états financiers qui ont été repris 22 fois. Puis-je lui dire, en tant que législateur, qu'elle est protégée quelque part? Ce dont elle est certaine, c'est qu'elle devra travailler cinq ans de plus dans sa vie pour ramasser la somme perdue suite à des investissements.

Si on avait ce tableau, les gens seraient au courant des étapes: qui procédera à l'enquête, où cela ira et comment récupérer quand on est mal avisé? Dans le cas présent, c'est beau de dire que vous injectez 45 millions de dollars pour faire la police, mais il semble qu'il y ait beaucoup de joueurs. Comment le consommateur obtiendra-t-il un correctif? Vous dites que vous allez charger une amende, mais la personne ne recevra pas l'argent. Cela ne lui donnera pas grand-chose. Le fauteur arrêtera de faire des dommages, mais il faudrait également que l'investisseur trompé puisse obtenir correction.

Combien de maisons de courtage indépendantes des grandes banques ou des grandes institutions financières existe-il au Canada? C'est-à-dire des gens qui n'ont pas de liens avec une institution financière et qui sont complètement indépendants lors des émissions. Combien y a-t-il de membres chez vous et qu'est-ce



the market do they represent? There could be 50 members representing 3 per cent of the market. There are firms like Canaccord for instance. It is important to know who the main players are that are selling these products on the market.

[English]

How do we get the consumer to get redress?

[Translation]

**Mr. Oliver:** I will answer your second question first. We have seven firms representing approximately 65 per cent of the market. The others are independent. There are firms which belong to banks, large foreign undertakings, some firms specializing in retail, some institutional companies, and the others are firms that sell to individuals. This means that 30 per cent of the market is composed of small or medium-sized companies.

Your first question is very important. Investors need a simple and clear way of knowing what recourse is available to them. Obviously, they can call IDA and if we can do anything, we will. Otherwise, we will tell them to call the ombudsman. We will give them the brochure which outlines the options, either the courts, the ombudsman, arbitration — mediation in Quebec — but it always starts with a complaint made to the firm. It is not as complicated as it seems. If they call the ombudsman's office, we will direct them towards the person who is specialized in that matter.

[English]

A phone call to the ombudsman will not result in three more phone calls; it will result in a routing of their call to the appropriate person. The key is with one phone call, they will get where they need to be. They do not have to have expertise in the rather convoluted and arcane structure of securities regulation and redress in Canada, because it can be very complicated. If they call us, we will deal with it or we will get them to the place that does. It should not take more than two calls, and usually only one.

Having said that, they have a variety of recourses, which is a good thing. First they should go to their firm and try to settle. They can do that fairly quickly. If they are not satisfied, I advise that they go to the ombudsman because it is a free service. It is not binding, but no firm has ever refused the recommendation. It could happen, but it has not, because there is an obligation on the part of the ombudsman to publish. They can go to the ombudsman and if they are not happy, then they can go to the courts or they can go to arbitration. The alternatives are explained in the brochure.

qu'ils représentent dans le marché? Il peut y avoir 50 membres qui représentent 3 p.100 du marché. Il y a des firmes comme Canaccord par exemple. Il est important de savoir qui sont les principaux joueurs du marché qui vendent ces produits.

[Traduction]

Que peut-on faire pour que les consommateurs obtiennent un correctif?

[Français]

**M. Oliver:** Je vais d'abord répondre à la seconde question. Nous avons sept firmes qui représentent environ 65 p. 100 du marché. Les autres sont des firmes indépendantes. Il y a les firmes qui appartiennent aux banques, les grandes boutiques étrangères, quelques firmes qui se spécialisent dans le détail, quelques boutiques institutionnelles et les autres sont des firmes qui vendent aux individus. Cela veut dire qu'environ 30 p. 100 du marché est représenté par les boutiques plus petites ou de taille moyenne.

Votre première question est très importante. Les investisseurs doivent avoir un moyen simple et clair afin de connaître leurs recours. Évidemment, ils peuvent téléphoner à l'ACCOVAM et si nous pouvons faire quelque chose, nous allons procéder. Sinon, nous allons leur dire de téléphoner à l'ombudsman. Nous leur donnerons la brochure qui présente les options, soit les cours, l'ombudsman, l'arbitrage — une médiation au Québec —, mais toujours en commençant avec une plainte déposée auprès de la firme. Ce n'est pas aussi compliqué que cela le paraît. S'ils téléphonent à l'ombudsman, nous allons les aiguiller vers la personne qui est spécialisée.

[Traduction]

Un coup de fil à l'ombudsman ne donnera pas lieu à trois autres appels; il permettra d'acheminer l'appel vers la personne qui convient. L'essentiel est qu'un seul coup de fil permette de répondre au besoin. Il n'est pas nécessaire que les consommateurs connaissent tout le système très complexe de la réglementation et des recours en matière de valeurs mobilières au Canada, car cela peut-être très compliqué. Il suffira d'un seul appel pour que nous nous occupions de la question ou pour que nous les orientions vers le service en mesure de les aider. Il ne devrait pas falloir plus de deux appels pour cela, et il n'en faut généralement qu'un.

Cela dit, les consommateurs ont à leur disposition toute une gamme de recours, ce qui est très bien. Ils peuvent d'abord commencer par s'adresser à leur société pour essayer de régler le problème. Cela peut se faire très rapidement. S'ils ne sont pas satisfaits, je leur conseille de s'adresser à l'ombudsman, puisqu'il s'agit d'un service gratuit. Sa décision n'est pas exécutoire, mais aucune société n'a jamais refusé ses recommandations. Ce serait possible, mais cela ne s'est pas produit, puisque l'ombudsman a l'obligation de publier ses décisions. Les consommateurs peuvent s'adresser à l'ombudsman, mais s'ils ne sont toujours pas satisfaits, ils peuvent avoir recours aux tribunaux ou aller en arbitrage. Toutes ces solutions sont expliquées dans la brochure.

[Translation]

**Senator Plamondon:** If a person is dissatisfied in the end, can he or she receive the investigative report in order to take legal action?

**Mr. Oliver:** If the person is dissatisfied with what exactly?

**Senator Plamondon:** First, there are two options. The first one is to fine the offending broker, but that does nothing for consumers and strictly cleans up the market. The second option would be a consumer complaining to the ombudsman's office.

In both cases, reports are produced. Can the consumer receive these reports to use them in initiating proceedings? Otherwise, there is no transparency.

**Mr. Oliver:** I do not think there is transparency. If there is a result, such as a fine or a suspension, it is completely transparent.

[English]

When we have our hearings, there is a notice of hearings with all the details and when there is a settlement all the details are out there in the settlement. If there is a penalty, it is on our record and on our website, and available for everyone to see.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Can the consumer receive this detailed report?

**Mr. Oliver:** The consumer only receives the ruling.

**Senator Plamondon:** Why?

**Mr. Oliver:** Because that is the routine procedure for criminal cases, and the same applies to administrative cases.

**Senator Plamondon:** That does not help the consumer at all. It advances the industry's interest in general, but not the consumer's. If he wants to institute proceedings against the wrongdoer, why would he or she not have access to the file?

**Mr. Oliver:** Clearly, a disciplinary ruling is advantageous to the consumer.

**Senator Plamondon:** Apart from the ruling, what about everything that underlies it?

**Mr. Oliver:** In administrative or criminal cases, I do not think there are any exceptions. I do not think details are either published or disclosed.

[English]

**The Chairman:** We obviously have a different viewpoint. We bring it back to you, Senator Hervieux-Payette.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Si la personne n'est pas satisfaite à la fin du processus, peut-elle se faire remettre le rapport d'enquête afin d'intenter une poursuite?

**M. Oliver:** Si la personne n'est pas satisfaite avec quoi précisément?

**Le sénateur Plamondon:** D'abord, il y a deux processus. Il y en a un pour mettre à l'amende le courtier qui aura été délinquant, mais qui ne donne rien au consommateur et qui ne fait qu'épurer le marché. Le deuxième, c'est celui où le consommateur porte plainte via l'ombudsman.

Dans les deux cas, il y a des rapports qui sont produits. Est-ce que le consommateur peut se faire remettre ces rapports afin de les utiliser pour intenter une poursuite? Ou bien il n'y a pas de transparence?

**M. Oliver:** Je ne crois pas qu'il y ait de transparence. S'il y a un résultat, comme une amende ou une suspension, c'est complètement transparent.

[Traduction]

Quand nous tenons des audiences, nous publions un avis d'audience qui comprend tous les détails. Lorsqu'il y a un règlement, tous les détails s'y trouvent également. Si des amendes sont imposées, c'est indiqué dans notre dossier et sur notre site Web, et tout le monde peut en prendre connaissance.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Est-ce que le consommateur peut avoir ce rapport en détails?

**M. Oliver:** Le consommateur ne peut pas avoir plus que le jugement.

**Le sénateur Plamondon:** Pourquoi?

**M. Oliver:** Parce que c'est le processus ordinaire pour les causes criminelles, et c'est la même chose pour les causes administratives.

**Le sénateur Plamondon:** Cela n'avance en rien le consommateur. Cela avance l'industrie en général, mais pas le consommateur. S'il veut entreprendre une action en justice contre la personne fautive, pourquoi n'aurait-il pas accès à ce dossier?

**M. Oliver:** Le consommateur est avantagé par un jugement disciplinaire, c'est évident.

**Le sénateur Plamondon:** Mais à part du jugement, en ce qui concerne tout le dossier qui sous-tend le jugement?

**M. Oliver:** Dans les causes administratives ou criminelles, je ne crois pas qu'il y ait d'exception. Je ne crois pas que les détails soient publiés ou divulgués.

[Traduction]

**Le président:** Nous ne sommes manifestement pas du même avis. Vous avez de nouveau la parole, sénateur Hervieux-Payette.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** Do you initiate investigations yourselves, not on issues you receive complaints about, but rather when your staff has noted worrisome activity on the market? If so, how often does that happen each year?

My second question is one that I was asked, and it is rather specific. A friend of mine who is a director of a company realized that some stock was being promoted with misleading information. Moreover, it sold very well; it went from \$3 to \$45 a share, but in the end everyone lost money on it. Several million dollars were invested based on misleading information.

I had recommended to this person that he complain to his broker, to the securities commission and to the stock exchange, regarding this misleading information. In the end, everyone lost the money invested in this stock. At the time, according to me — this was several years ago — we could have concluded that the person was swindling everyone who was buying the stock.

[English]

**Mr. Oliver:** Have we initiated cases beyond the complaints that we receive? Yes, we have. I do not know the percentage, but I can tell you the most recent example where the market timing cases resulted in fines of \$42 million.

We did a two-year survey of the market, and based on the information we received, concluded that there were three firms that were engaged in market timing. We began our investigation and then proceeded to prosecution.

We will be aware of developments in the markets. We will see things in the newspaper. We will hear things from other regulators or self-regulators in Canada or the United States. We do extensive compliance reviews of the companies and we will uncover through that compliance process a variety of infractions. That happens all the time. I do not know what the percentage is, but it happens constantly. You know, if a firm does not have adequate capital, they will be suspended or expelled. If the sales compliance review reveals inappropriate behaviour or lack of supervision or lack of a supervisory culture, then we will take action, which we have done every year in dozens of cases.

The second matter that you mentioned relates to a variety of potential infractions, some of which are the responsibility of the securities commissions. If there is market manipulation of the market regulators, it is the responsibility of the stock exchange. To the extent that it relates to the distributor, the investment dealer and to sales conduct, then it is our responsibility. We examine whether the sales conduct is inappropriate, prejudicial and in conflict with our rules.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Initiez-vous des enquêtes vous-même, c'est-à-dire sur des points qui ne font pas l'objet de plaintes mais sur lesquels vos employés notent des gestes inquiétants sur le marché? Si oui, combien en initiez-vous par année?

Ma deuxième question en est une concrète que je me suis fait poser. Un ami qui est administrateur de compagnie s'aperçoit qu'on fait la promotion d'un stock d'actions avec de la fausse information. De plus, le stock d'actions se vend très bien; il est effectivement passé de 3 \$ à 45 \$ l'action, sauf qu'évidemment tout le monde a perdu son argent. Il y a quand même plusieurs millions de dollars qui ont été investis suite à cette fausse information.

J'avais recommandé à la personne de porter plainte à son courtier, à la Commission des valeurs mobilières et à la bourse, concernant cette fausse information. Tout le monde, ultérieurement, a perdu l'argent investi dans ce stock. Selon moi, à ce moment, c'était il y a quelques années, on pouvait conclure que la personne, en fin de compte, flouait toutes les personnes qui achetaient ce stock.

[Traduction]

**M. Oliver:** Avons-nous entrepris des enquêtes autrement que sur les plaintes que nous recevons? Oui. Je ne connais pas le pourcentage, mais je puis vous parler de l'exemple le plus récent, dans lequel des infractions relatives à une synchronisation du marché ont donné lieu à des amendes de 42 millions de dollars.

Nous avons fait une enquête du marché pendant deux ans et d'après les renseignements que nous avons recueillis, nous avons conclu que trois sociétés commettaient ces infractions. Nous avons ouvert une enquête et nous avons ensuite entamé des poursuites.

Nous suivons de près l'évolution des marchés. Nous suivons également ce qui est publié dans les journaux. Nous entendons ce que disent d'autres organismes de réglementation ou d'autoréglementation au Canada ou aux États-Unis. Nous effectuons des examens de conformité complets auprès des sociétés et ces examens nous permettent de découvrir toutes sortes d'infractions. Nous ouvrons constamment des enquêtes. Je ne sais pas quel en est le pourcentage, mais nous le faisons constamment. Si une société ne dispose pas de capitaux suffisants, son exploitation sera suspendue ou elle sera expulsée. Si l'examen de conformité dans le domaine des ventes révèle que des actes fautifs ont été commis, qu'il y a eu un manque de surveillance ou qu'il n'existe pas de culture de surveillance, nous prenons alors les mesures qui s'imposent, et nous l'avons fait chaque année dans des dizaines de cas.

Votre deuxième question porte sur diverses infractions possibles, dont certaines relèvent des commissions de valeurs mobilières. Si les organismes de réglementation du marché sont manipulés par ce marché, la question relève de la bourse. Nous nous occupons des questions relatives au distributeur, au courtier en investissement et à la conduite des ventes. Nous effectuons des examens pour savoir si la conduite des ventes est convenable, si elle peut causer des torts ou si elle contrevient à nos règles.



**Senator Hervieux-Payette:** Do you contact each other?

**Mr. Oliver:** Oh, yes.

**Senator Hervieux-Payette:** Does the information flow between you, the securities commission, and the stock exchange?

**Mr. Oliver:** I am sorry I missed the point. Yes, that is right. We are part of a committee with the police and the regulators, and we meet with the securities commissions constantly. We are on the phone with them daily. We are obliged to bring the essence of our enforcement cases to their attention. They are not surprised when we take action. They know about it, and they refer matters to us. We cooperate with other self-regulators in Canada and the United States, but mainly in Canada. There is constant communication in that regard.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I have two further questions. When a broker sells investments, does he do so based on his own expertise or does he consult an analyst? And is the analyst with the same firm? If the consumer feels he has been swindled, whom could he sue? The analyst who informed the broker? The firm or the broker?

Second, do you think these funds should be sold to a category of insiders who are rather well-informed, or are the brochures clear enough so that consumers can follow their investments and make informed decisions?

**Mr. Oliver:** If I have understood your first question, the consumer or the investor can sue the company because the company has money and is liable. In that case, the broker and the analyst are both employees of the firm. However, usually, one would prosecute the firm.

**Senator Plamondon:** So the analyst actually belongs to the same firm as the broker? He is not independent?

[English]

**Mr. Oliver:** If the company relies on a third-party analyst, it is that company's responsibility. The company takes on the responsibility of making the recommendation suitable. If they were misled, that is their problem. The investor does not have to search where the analyst might have worked.

In most cases, it is not third-party research, but it can be. It is down to the broker level, and if the broker provides poor advice then the investor can sue the firm where the broker is working, and could sue the broker as well. The investor does not have to go after a third party who they might not have been aware of. It is where the advice comes from and who the person was working for that provided that advice.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Communiquez-vous les uns avec les autres?

**M. Oliver:** Oh oui.

**Le sénateur Hervieux-Payette:** Y a-t-il également des échanges d'information entre vous, la commission des valeurs mobilières et la bourse?

**M. Oliver:** Excusez-moi, je n'ai pas bien compris. Oui, c'est exact. Nous faisons partie d'un comité auquel siègent également des représentants des services policiers et des organismes de réglementation, et nous tenons des réunions régulières avec les commissions des valeurs mobilières. Nous leur téléphonons tous les jours. Nous sommes tenus de leur signaler le sujet de nos enquêtes. De cette façon, ils ne sont pas étonnés lorsque nous prenons des mesures. Ils sont au courant, ils nous signalent des dossiers. Nous collaborons également avec d'autres organismes d'autoréglementation au Canada et aux États-Unis, mais surtout au Canada. Il y a un échange constant d'information dans ce domaine.

[Français]

**Le sénateur Plamondon:** Il me reste deux questions à poser. Quand un courtier vend des investissements, est-ce d'après sa propre expertise ou s'il fait appel à un analyste? Et est-ce que l'analyste est de la même compagnie? Si le consommateur se sent floué, contre qui a-t-il des recours? Contre l'analyste puis-je renseigné le courtier? Contre la compagnie ou contre le courtier?

En second lieu, croyez-vous que ces fonds doivent être vendus à une catégorie de personnes particulièrement initiées ou si les prospectus sont assez clairs pour que le consommateur puisse suivre l'évolution de ses placements et prendre une décision éclairée?

**M. Oliver:** Si je comprends bien la première question, le consommateur ou l'investisseur a un recours contre la compagnie parce que la compagnie a de l'argent et elle est responsable. Dans ce cas, le courtier et l'analyste sont à l'emploi de la compagnie. Cependant, habituellement, le recours est contre la compagnie.

**Le sénateur Plamondon:** L'analyste fait donc partie de la même boîte que le courtier? Ce n'est pas un analyste indépendant?

[Traduction]

**M. Oliver:** Si la société se fonde sur les analyses d'un tiers, c'est sa responsabilité. Il lui incombe de modifier les recommandations au besoin. Si elle est mal conseillée, c'est son problème. Ce n'est pas à l'investisseur de chercher pour savoir où travaillait l'analyste.

Dans la plupart des cas, le problème ne vient pas de recherche effectuée par des tiers, mais c'est possible. Le problème se situe au niveau du courtier; si le courtier donne de mauvais conseils, l'investisseur peut poursuivre l'employeur du courtier et le courtier aussi. L'investisseur n'a pas à poursuivre un tiers qui a peut-être travaillé à son insu. Il peut poursuivre la personne qui a donné le conseil et la société pour qui cette personne travaille.

## [Translation]

**Senator Plamondon:** Following the MacKay report, there was a great deal said about clear contracts. Do you believe the brochures are clear enough to be understood by most Canadians?

**Mr. Oliver:** No.

**Senator Plamondon:** Thank you for your honesty.

## [English]

**Mr. Oliver:** This is a big issue. I worked for a couple of years at the Ontario Securities Commission as the Executive Director. One of the frustrations was that because of the rules and because of a mind set, as long as you can get it on paper, you are fulfilling your disclosure obligation. The dirty little secret is that most people do not read prospectuses and even fewer can understand them.

**The Chairman:** Welcome to the club.

**Mr. Oliver:** We have to look at the issue of prospectus delivery, and get beyond the myth of communication, the theoretical communication versus effective communication. I really believe you could take a 150-page document and in two-and-a-half pages, give people 98 per cent of what they need. I do not care if it is a prospectus for a mutual fund or even an M&A transaction. The analyst who is going to pore over the 150-page document will need it, but the individual does not have to get the long document unless he or she asks for it, the two-and-a-half pages will do. A mutual fund can be summarized in a page. What people should know is the name, the investment objective, and the fees and the performance against a relevant index.

**Mr. Hockin:** Mr. Oliver is right, but the regulatory creed that liability lawyers force you to put into the document means it starts at two pages and it ends up at 202 pages. That is the problem we all face.

**Senator Plamondon:** If you had to explain that in an article in *Reader's Digest*, you would find words, so find words.

**Mr. Oliver:** A plain language initiative is really important. It is not one a front-burner issues but it should be considered. There was the Spruce Falls issue. Employees were ceding certain salary rights and employment rights to get the stock of the company without which it would not have made it. I thought if ever there is a case of vulnerability, this is one. They should understand what they are doing. We presented a short document and then the big document behind it. That short document really told them 95 per cent of what they needed to know. I had to get that because people want it all there just in case someone might look at it.

**The Chairman:** It is a question of liabilities.

## [Français]

**Le sénateur Plamondon:** Après le rapport MacKay, on a vu beaucoup de choses sur les contrats clairs. Croyez-vous que les prospectus sont assez clairs pour être compris par la majorité des Canadiens?

**M. Oliver:** Non.

**Le sénateur Plamondon:** Merci de votre honnêteté.

## [Traduction]

**M. Oliver:** C'est une question importante. J'ai occupé le poste de directeur général à la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario pendant deux ans. Ce qui était frustrant, entre autres, c'est qu'en raison des règles et de la mentalité, il suffisait de coucher de l'information sur papier pour respecter ses obligations en matière de divulgation. Ce qu'on ne sait pas, cependant, c'est que la plupart des gens ne lisent pas les prospectus et que, parmi ceux qui les lisent, très peu les comprennent.

**Le président:** Bienvenue dans le club.

**M. Oliver:** Il faut examiner la question des documents et voir au-delà du mythe des communications pour voir ce qui est de la communication théorique par opposition à de la communication efficace. Je suis convaincu qu'on pourrait résumer en deux pages, un document de 150 pages et que 98 p. 100 des gens trouveraient l'information dont ils ont besoin. Peu importe qu'il s'agisse d'un prospectus pour un fonds mutuel ou même pour une transaction de M & A. Un analyste aura probablement besoin de lire le document de 150 pages, mais un particulier n'a pas besoin de la version longue, à moins qu'il en fasse la demande, et le résumé de deux pages et demie lui suffira. Un fonds mutuel peut se résumer en une page. Ce que les gens ont besoin de savoir, c'est le nom, l'objectif de l'investissement, les frais et le rendement par rapport à un indice pertinent.

**M. Hockin:** M. Oliver a raison, mais à cause des principes de réglementation que les avocats vous obligent à inscrire dans le document, on se retrouve avec un document de 200 pages. Nous avons tous ce problème.

**Le sénateur Plamondon:** Si vous deviez l'expliquer dans un article du *Reader's Digest*, vous trouveriez les mots nécessaires. Faites-le donc.

**M. Oliver:** Il est très important qu'il y ait un projet de rédaction en langage clair et simple. Ce n'est pas une priorité, mais il faudrait envisager un tel projet. Il y a eu le cas de Spruce Falls. Les employés ont renoncé à certains droits de salaire et d'emploi pour acheter des actions de l'entreprise qui n'aurait pas pu survivre sans cette mesure. C'est à mon avis un exemple parfait de vulnérabilité. Les gens devraient comprendre ce qu'ils font. Nous avons présenté un document abrégé et une version plus longue à ce sujet. La version abrégée contenait 95 p. 100 de toute l'information nécessaire. J'ai dû préparer ces deux documents au cas où quelqu'un voudrait les lire.

**Le président:** C'est une question d'obligations contractuelles.

**Senator Moore:** Mr. Oliver, on page 3 of your submission, you mentioned the disciplinary hearings and the various enforcements such as suspensions and terminations.

Are those decisions published publicly, or are they all just circulated within your organization?

Does the public know the details of the decisions you make, and what happens to people who violate your rules?

**Mr. Oliver:** Absolutely. There are press releases and public notices of hearings. When the decision is taken, the decision is made public. It is put on our website, and there are press releases. It is all public, and it remains on the record of the individual and the firm.

**Senator Moore:** Can the public attend the hearings?

**Mr. Oliver:** Yes.

**Senator Moore:** Yesterday, we heard from Equifax Canada and TransUnion of Canada and we learned from those companies that they store information on consumers and borrowers and that they use the Fair Isaac rating system to build risk models on these borrowers. They mentioned they could electronically move credit reports around within seconds.

From the consumer's point of view, is it possible to develop a comparable system whereby consumers and investors could call up a company's name in your database and obtain a rating of an investment company or mutual fund dealer company, showing its history, its record, and violations, and so on?

**Mr. Oliver:** Yes, and I will tell you what we do. We do not have ratings but we have records. The records will show if there are any disciplinary hearings against the individual or the firm.

**Senator Moore:** Can a consumer go to the IDA site and find a list of all of your members and find out how long they have been there and what their performance has been and whether or not there have been sanctions against them?

**Mr. Oliver:** On the latter point, yes. There is a site with all of the relevant information about them and disciplinary action taken against them, but not their performance record, no.

**Senator Moore:** Everyone can learn whatever they want to know about the consumers, but the consumers who put trust in larger entities cannot obtain similar information about those entities. I do not know that is right. I think your organization should look at something like that.

**Le sénateur Moore:** Monsieur Oliver, à la page 3 de votre document, vous avez parlé des audiences disciplinaires et de divers autres mécanismes, entre autres la suspension et le renvoi.

Ces décisions sont-elles publiées ou circulent-elles simplement au sein de votre organisation?

La population peut-elle connaître les détails de vos décisions et les mesures qui sont prises contre ceux qui enfreignent vos règles?

**M. Oliver:** Tout à fait. Nous publions des communiqués de presse et des avis d'audience. Les décisions que nous prenons sont rendues publiques. Nous les affichons sur notre site Web, et nous publions des communiqués de presse. Tout cela est public. L'information est conservée au dossier de la personne et de la société.

**Le sénateur Moore:** Le public peut-il assister aux audiences?

**M. Oliver:** Oui.

**Le sénateur Moore:** Hier, nous avons entendu les témoignages d'Equifax Canada et de TransUnion. Nous avons appris que ces sociétés conservent de l'information sur les consommateurs et les emprunteurs et qu'elles utilisent le système de notation de Fair Isaac pour élaborer des modèles de risque relativement à ces emprunteurs. Elles ont déclaré qu'elles pouvaient communiquer électroniquement des rapports de crédit en quelques secondes.

Du point de vue des consommateurs, est-il possible de mettre en place un système comparable qui permettrait aux consommateurs et aux investisseurs de faire une recherche dans votre banque de données au sujet d'une société pour obtenir la cote d'une société d'investissement ou d'une société de courtage en fonds mutuels, connaître son historique, ses antécédents, voir si cette société a commis des infractions, et cetera?

**M. Oliver:** Oui, et voici ce que nous faisons. Nous n'avons pas de système de cotes, mais nous avons des dossiers. Les dossiers révèlent si la personne ou la société a fait l'objet d'audiences disciplinaires.

**Le sénateur Moore:** Un consommateur peut-il consulter le site de votre association et trouver la liste de tous vos membres, voir depuis combien de temps ils adhèrent à votre association, quel a été le rendement et s'ils ont fait l'objet de sanctions?

**M. Oliver:** Oui, dans le dernier cas. Notre site contient tous les renseignements pertinents au sujet de nos membres et sur les mesures disciplinaires qui ont été prises contre eux, mais il ne contient pas leur dossier de rendement.

**Le sénateur Moore:** N'importe qui peut obtenir les renseignements qu'il veut au sujet des consommateurs, mais les consommateurs qui font confiance à de grandes sociétés ne peuvent pas obtenir des renseignements semblables au sujet de ces sociétés. Je ne suis pas d'accord avec cela. Je pense que votre association devrait envisager une mesure semblable.



**Mr. Oliver:** It is very difficult to evaluate a firm and look at its investment performance record. It is extraordinarily complex and fraught with legal liability, and it is not a regulatory function. An independent commercial firm could do that, and they would be free to do so.

**The Chairman:** You have to agree with Senator Moore, if the marketplace is to be equal, the marketplace is not equal when it comes to diffusion of the information related to security of the consumer on one hand, or flaws on the consumer on the other hand.

**Mr. Oliver:** Do we have a rating for retail clothing store? People look at the clothing and they decide whether they want to buy it or not. You want to know whether they act honestly and whether there have been any criminal actions against the firm or the individuals.

**Senator Moore:** No, not the same point. We are dealing with money. On those consumer reports it is about their ability to handle and manage their money, have they paid their bills, have they not paid their bills. That is the common denominator here, with all due respect. I do not think it is the same thing as rating clothing stores.

**Mr. Oliver:** We have certain powers and we need more powers and enforcement, but we have to be careful what it is appropriate to ask for.

**Senator Moore:** I understand that there have to be sensitivities, but I think more information could be made available to Joe Consumer so he can assess whether or not he should commence doing business, or carry on doing business with a company, and whether or not it is consumer friendly.

**Senator Kelleher:** How many complaints have been filed against your individuals in the last several years, and what percentage of those complaints found fault?

**Mr. Oliver:** Last year there were 1,254, the previous year 1,500, the previous year 1,073, and the year before that 1,100.

**Senator Kelleher:** What percentage found fault?

**Mr. Oliver:** If you go through from the complaint to the investigation to the successful prosecution, about 6 per cent found fault.

**Senator Kelleher:** Do we have any sort of idea as to the findings? In other words, was it a reprimand, a fine, a suspension, an expulsion?

**Mr. Oliver:** I have that information; it is part of the brief.

**The Chairman:** Is it extensive based on the questions the senator asked?

**M. Oliver:** Il est très difficile d'évaluer une société et d'examiner le rendement de ses investissements. C'est une question extraordinairement complexe qui pourrait soulever toutes sortes de questions de responsabilité juridique, et ce n'est pas une des fonctions de la réglementation. Une société commerciale indépendante pourrait s'acquitter de cette tâche, et elle serait libre de le faire.

**Le président:** Vous devez convenir avec le sénateur Moore que le marché n'est pas équitable lorsqu'il s'agit de la communication de renseignements selon qu'il s'agit d'une part de la sécurité du consommateur ou d'autre part de ces manquements.

**M. Oliver:** Il n'existe pas de cote pour la vente de vêtements au détail. Les clients examinent la marchandise et décident s'ils veulent acheter ou non. Ils veulent savoir si le marchand est honnête et s'il y a eu des poursuites pénales contre la société ou ses employés.

**Le sénateur Moore:** Non, ce n'est pas la même chose. Dans ce cas-ci, il s'agit d'argent. Les rapports sur les consommateurs décrivent leur capacité de gérer leur argent et indiquent s'ils paient ou non leurs factures. Je sou mets respectueusement qu'il y a là un dénominateur commun. Ce n'est pas la même chose qu'un système de cote pour des magasins de vêtements.

**M. Oliver:** Nous disposons de certains pouvoirs et il nous en faut davantage, entre autres pour l'application des règles, mais nous devons être prudents dans ce que nous demandons.

**Le sénateur Moore:** Je comprends qu'il y a des choses plus délicates, mais je pense que le consommateur moyen devrait avoir davantage d'information pour pouvoir évaluer s'il devrait entreprendre des transactions avec une société ou continuer de faire affaires avec elle et pour savoir si cette société travaille dans l'intérêt de ses clients.

**Le sénateur Kelleher:** Combien de plaintes ont été déposées contre vos membres au cours des dernières années et quel est le pourcentage de ces plaintes qui ont permis de constater des irrégularités?

**M. Oliver:** L'année dernière il y en a eu 1 254, l'année précédente 1 500, l'année d'avant 1 073 et l'année qui a précédé 1 100.

**Le sénateur Kelleher:** Dans quel pourcentage a-t-on constaté qu'il y avait irrégularité?

**M. Oliver:** Si vous suivez le processus depuis le dépôt de la plainte jusqu'à l'enquête et jusqu'à la poursuite, on a constaté des irrégularités dans 6 p. 100 des cas.

**Le sénateur Kelleher:** Avez-vous une idée des constatations? Autrement dit, s'agissait-il d'une réprimande, d'une amende, d'une suspension ou d'un renvoi?

**M. Oliver:** J'ai cette information; elle fait partie du mémoire.

**Le président:** S'agit-il d'une information exhaustive en fonction des questions posées par le sénateur?

**Mr. Oliver:** There is that information, and I have information by region. In terms of the firms, I have information about the fines, costs, disgorgement, total decisions, average fine and average cost. Let me give you one number. Eighty-two individuals were suspended or received permanent bars in the last four years.

Last year there were \$5.5 million in fines representing 64 individual decisions. We sent out 19 warning letters and seven suspensions. We imposed 37 conditions and 17 permanent bars. That information is on page 13 of our brochure.

**Mr. Waite:** That information is on page 9 of our brief. Our first year of taking complaints was 2004, so there is no historical data.

**The Chairman:** You have not given us the quantum of money your association expends. We have \$45 million from Mr. Oliver's organization, what about yours, Mr. Waite.

**Mr. Waite:** Our budget last year was \$18 million.

**Senator Angus:** Mr. Waite, you mentioned the independent members of your board. You indicated the chair is independent. Who is the chair?

**Mr. Waite:** The chair is Bob Wright, former chair of the Ontario Securities Commission. We went through a detailed corporate governance review. Our board was originally 21 members of which one-third was public. Now they are 50 per cent public and the committees are chaired by public directors.

**Senator Angus:** We are pleased to note that. Per force, we all have to look at the newspapers now and again. There was a period of five or six months where all we read about was the Putnam fund and other mutual funds in which this late market timing and late trading was going on. The media highlighted the small investor, the moms-and-pops, and their lost savings. That put a terrible smirch on your industry.

**Mr. Waite:** That is correct.

**Senator Angus:** I noted at the time that this was all post-Bill C-8 and the implementation of the consumer protection measures. We are here to see if they are working. I am glad we are doing this study because I want to ask how that could have happened.

**Mr. Waite:** The direct regulation of the fund companies and where you would identify market timing is with those various securities commissions. The IDA, the MFDA and the Ontario Securities Commission work together, but you have to identify the market timing at the fund company. As you drill down, you find there were dealers involved. We did the one market timing

**M. Oliver:** Il renferme cette information et j'ai aussi de l'information par région. En ce qui concerne les firmes, j'ai des renseignements à propos des amendes, des coûts, de la restitution, des décisions totales, des amendes et des coûts moyens. Permettez-moi de vous donner un chiffre. Quarante-vingt-deux personnes ont été suspendues ou ont fait l'objet de suspensions permanentes au cours des quatre dernières années.

L'année dernière, des amendes d'une valeur de 5,5 millions de dollars ont été imposées, représentant 64 décisions individuelles. Nous avons envoyé 19 lettres d'avertissement et sept suspensions. Nous avons imposé 37 conditions et 17 suspensions permanentes. Cette information se trouve à la page 13 de notre brochure.

**M. Waite:** Cette information se trouve à la page 9 de notre mémoire. Comme nous n'avons accepté de plaintes qu'en 2004, il n'existait pas de données historiques.

**Le président:** Vous ne nous avez pas indiqué le montant d'argent que votre association dépense. Nous avons un montant de 45 millions en ce qui concerne l'organisation de M. Oliver, mais qu'en est-il de la vôtre, monsieur Waite?

**M. Waite:** L'année dernière notre budget était de 18 millions de dollars.

**Le sénateur Angus:** Monsieur Waite, vous avez mentionné les membres indépendants de votre conseil. Vous avez indiqué que le président est indépendant. Qui est le président?

**M. Waite:** Le président est Bob Wright, l'ancien président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Nous avons procédé à un examen détaillé de la régie des entreprises. Notre conseil au départ se composait de 21 membres dont un tiers représentait le public. Maintenant la moitié des membres représente le public et les comités sont présidés par des administrateurs publics.

**Le sénateur Angus:** Nous sommes heureux de le constater. Nous sommes tous obligés de lire les journaux de temps à autre. Pendant une période de cinq ou six mois, tout ce que nous lisions concernait le Fonds Putnam et d'autres fonds mutuels qui avaient fait l'objet de transactions à court terme et d'opérations hors délai. Les médias ont mis l'accent sur le petit investisseur, des simples citoyens qui ont perdu toutes leurs économies. Cela a terriblement terni l'image de votre industrie.

**M. Waite:** C'est exact.

**Le sénateur Angus:** J'avais constaté à l'époque que tout cela s'était passé après le projet de loi C-8 et la mise en œuvre de mesures de protection du consommateur. Nous sommes ici pour déterminer si ces mesures fonctionnent. Je suis heureux que nous fassions cette étude parce que je veux savoir comment une telle chose a pu se produire.

**M. Waite:** La réglementation directe des sociétés de fonds mutuels et de la détermination des transactions à court terme relève des diverses commissions de valeurs mobilières. L'ACCOVAM, l'ACCFM et la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario travaillent ensemble, mais il faut déterminer qu'il y a eu transaction à court terme à la société de

case and fined them \$5.6 million. It really starts at the fund company. That was our first case in January of this year and was against Investors Group.

**The Chairman:** I want the public to know, we put in regulatory regime in some years ago. It took the first wave of Americans to happen, and it took to January of this year for it to protect Canadian consumers.

**Senator Angus:** In the post-Enron period, we were able to go down to the U.S. and meet Eliot Spitzer and the new chairman of the SEC and others involved in the regulatory world, all concerned with and mandated to restore investor confidence. That is what this is all about. We learned at the time through the Martin Act that Mr. Oliver referred to that they do not have nor did they have the legislative tools necessary, and there is a tremendous shortage of resources at the SEC.

I am not testifying, but I am reporting what we heard. Mr. Spitzer has enhanced his political campaign because he and his staff found this old 1929 statute called the Martin Act which somehow enabled him to get jurisdiction over head of the SEC and do his number in New York where on Wall Street all these bad things were happening.

Canada has been looking through the window, and our committee sees what lessons there are to learn to help restore the mutual fund reputation in the wake of WorldCom and the horrors that Mr. Spitzer has brought to the public attention, the last of which were the insurance company scandals.

**Mr. Hockin:** For the record, on the powers that Attorney General Spitzer has been pursuing, in Canada we have had no late trading and no insider market timing, which they had in the United States. Two of those horrors did not happen here, and it is because of the structure of our industry, which I can explain.

Market timing and short-term trading are not illegal in the U.S. The regulators had to find out when short-term trading is illegal, and do our best job to ensure the long-term investors are not hurt, and that is what led to the settlements. Only one of the three major complaints of Mr. Spitzer occurred here.

**Senator Angus:** It is very encouraging to hear you make that bald statement. Would it not be more accurate to say there were no charges of and/or prosecutions for illegal activity of that nature in Canada?

fonds mutuels. En creusant, on constate que des courtiers étaient impliqués. Nous nous sommes occupés d'un cas de transaction à court terme et nous leur avons imposé une amende de 5,5 millions de dollars. Cela commence vraiment à la société de fonds mutuels. C'était notre premier cas en janvier de cette année contre Groupe Investors.

**Le président:** Je veux que le public sache que nous avons instauré un régime réglementaire il y a quelques années. Il a fallu la première vague de scandales américains pour que cela se fasse et il a fallu attendre jusqu'à janvier de cette année pour que ce régime protège les consommateurs canadiens.

**Le sénateur Angus:** Dans la période qui a suivi le scandale d'Enron, nous avons réussi à nous rendre aux États-Unis et à rencontrer Elliot Spitzer et le nouveau président de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis et d'autres membres du système de réglementation qui tiennent tous à rétablir la confiance des investisseurs et qui sont mandatés pour le faire. C'est ce dont il s'agit. Nous avons appris à l'époque par le biais de la Martin Act dont M. Oliver a parlé qu'ils n'ont pas et qu'ils n'avaient pas les outils législatifs nécessaires et qu'il existe une grande pénurie de ressources à la Commission des valeurs mobilières des États-Unis.

Je ne suis pas en train de témoigner, mais je rapporte ce que nous avons entendu. M. Spitzer a pu intensifier sa campagne politique parce qu'avec ses collaborateurs il a trouvé cette ancienne loi de 1929 appelée la Martin Act qui lui a permis d'outrepasser la compétence de la Commission des valeurs mobilières des États-Unis et de remettre au pas Wall Street à New York où tous ces actes répréhensibles ont eu lieu.

Le Canada a observé la situation, et notre comité constate les leçons qu'il est possible de tirer de cette expérience afin de contribuer à rétablir la réputation des fonds mutuels dans le sillage de WorldCom et des scandales que M. Spitzer a rendus publics, les plus récents étant les scandales impliquant une compagnie d'assurance.

**M. Hockin:** Je tiens à préciser qu'en ce qui concerne les pouvoirs que le procureur général Spitzer a cherché à obtenir, au Canada, il n'existe pas d'opération hors délai ni de transaction intéressée à court terme, ce qui existait aux États-Unis. Deux de ces scandales ne se sont pas produits ici et c'est en raison de la structure de notre industrie, que je peux vous expliquer.

La synchronisation du marché et les transactions à court terme ne sont pas illégales aux États-Unis. Des instances de réglementation devaient déterminer à quel moment les transactions à court terme sont illégales, et faire de leur mieux pour s'assurer de ne pas nuire aux investisseurs à long terme, et c'est ce qui a donné lieu aux règlements qui ont été conclus. Seulement une des trois plaintes importantes déposées par M. Spitzer concernait un cas qui s'est produit ici.

**Le sénateur Angus:** Il est très encourageant de vous entendre faire cette simple exposition de faits. Ne serait-il pas plus juste de dire qu'il n'y avait eu aucune accusation et aucune poursuite pour une activité illégale de cette nature au Canada?



Market timing is legal in the U.S. The practice of not disclosing to the unit holders of these funds was abhorrent.

I am glad you are saying and I hope it is true. I am also of the view, until disabused of it, that we do not know for sure.

**Mr. Hockin:** I am quoting the regulators who said there is no late trading in Canada and no insider market timing.

On market timing, the fund companies that settled admitted that in retrospect, they did things to ensure the protection of long-term unit holders, but did not do enough. That is the way those settlements work.

**The Chairman:** I think Senator Angus raises the issue of split jurisdiction, and how can we be satisfied at the federal level, which you have agreed is the fragmented professional regulatory mechanism.

We might ask whether or not between cup and lip there is Niagara Falls?

[Translation]

**Senator Massicotte:** The Securities Commission is a national commission. Is that in the consumer's interest? Will that increase supervision and meet consumer needs? Is it positive and if so, why?

**Mr. Oliver:** The Investment Dealers Association of Canada's position on a national commission is that according to us, there are two ways of improving regulations in Canada: the current system — but much more harmonized — or a national system that recognizes regional markets. Each market must be represented by a national commission. So, we encourage both sides to do something in order to improve regulations in Canada.

[English]

We have talked many times about the need to make regulation in Canada more efficient and to increase harmonization across the country, because we are suffering from a competitive disadvantage. We are in a unique position of being the only developed capital market in the world without a national regulator. You can deal with that by ensuring the current system is highly harmonized. There has been a lot of progress, but much more needs to be done and quickly, or you go to a national commission that is sensitive to regional issues.

Our position reflects the two views, because we are a national organization. What is not acceptable is to be against a national commission and not be prepared to improve the current situation.

Les transactions à court terme sont légales aux États-Unis. Le fait de ne pas communiquer ces renseignements aux détenteurs d'unités de fonds est une pratique odieuse.

Je suis heureux d'entendre ce que vous êtes en train de dire et j'espère que c'est vrai. Je considère également, et jusqu'à preuve du contraire, que nous n'en sommes pas certains.

**M. Hockin:** Je cite les instances de réglementations qui ont indiqué qu'au Canada les opérations hors délai et les transactions intéressées à court terme n'existent pas.

En ce qui concerne les transactions à court terme, les sociétés de fonds mutuels qui ont réglé à l'amiable ont admis avec le recul qu'elles avaient pris des mesures pour assurer la protection des détenteurs d'unités à long terme, mais que ces mesures n'étaient pas suffisantes. C'est la façon dont ces règlements fonctionnent.

**Le président:** Je crois que le sénateur Angus a soulevé la question des compétences partagées et la façon dont nous pouvons être convaincus au niveau fédéral de l'efficacité d'un mécanisme professionnel de réglementation qui est fragmenté, comme vous en avez convenu.

N'y a-t-il pas loin de la coupe aux lèvres?

[Français]

**Le sénateur Massicotte:** La Commission des valeurs mobilières est une commission nationale. Est-ce que c'est dans l'intérêt du consommateur? Est-ce que cela va augmenter la supervision et les besoins des consommateurs? Est-ce favorable et si oui, pourquoi?

**M. Oliver:** La position de l'ACCOVAM sur une commission nationale est que, pour nous, il y a deux moyens d'améliorer la réglementation au Canada, soit le système actuel — mais beaucoup plus harmonisé — ou un système national avec la reconnaissance des marchés régionaux. Il faut que chaque marché soit représenté dans une commission nationale. Ainsi, on encourage les deux côtés à faire quelque chose pour améliorer la réglementation au Canada.

[Traduction]

Nous avons parlé à plusieurs reprises de la nécessité d'améliorer l'efficacité de la réglementation au Canada et d'accroître l'harmonisation d'un bout à l'autre du pays parce que nous faisons l'objet d'un désavantage concurrentiel. Nous sommes dans une situation unique en ce sens que nous sommes le seul marché financier développé au monde sans instance nationale de réglementation. Il est possible d'y remédier en faisant en sorte que le système actuel soit solidement harmonisé. On a fait beaucoup de progrès, mais il y a encore beaucoup à faire et il faut agir rapidement, sinon il faut avoir recours à une commission nationale qui est sensible aux questions régionales.

Notre position traduit ces deux points de vue parce que nous sommes une organisation nationale. Ce qui est inacceptable, c'est de s'opposer à une commission nationale et de ne pas être disposé à améliorer la situation actuelle.

*[Translation]*

If I understand the reports and look at the efforts made to date, there is talk of effectiveness and the need for convergence between various provincial commissions. That is, the effectiveness of members and of those who issue stock. For consumers, and in terms of supervision and governance, is it desirable to have a national commission or not?

**Mr. Oliver:** The current system could be adequate for consumers if there is improved cooperation and better harmonization of rules.

**Senator Massicotte:** I have a final question. Your association also speaks for your members in various circumstances. We see this in newspapers and elsewhere, and it is one of your official roles. Meanwhile, you are responsible for protecting all interests, those of all stakeholders doing business in the industry. Is there a conflict between these two roles? On the one hand, we see that you support the opinions of your members, and on the other hand, you are also there to protect those who put their trust in your members.

*[English]*

**Mr. Oliver:** The first point of course is that we have to be judge by our record. Have we always put the client interest, the public interest, first? Everything else that I say is secondary to the fact that we think we have done that.

In our view, there has been an advantage in having those two roles, because it brings the industry into greater involvement in public policy and the development of regulatory policy.

However, we do not believe that the additional role in any meaningful way exacerbates the conflict that already exists that I referred to earlier which is the conflict inherent in self-regulation. Eighty-five per cent of our activities are related solely to regulation.

Therefore, much of what we do on the lobbying side has nothing to do with regulation. We will speak to the Bank of Canada on monetary policy. We will comment on the federal budget on fiscal policy. We will talk to governments about their economic performance around the country. There is no conflict, because it is not regulatory.

To the extent members get involved in regulatory policy, they would in any event in a pure SRO because that is what you want. A self regulator has to have some self in it. It has to get the advice of the members. We do not see that as exacerbating the conflict. It is a perception issue, rather than a substantive issue.

**The Chairman:** I have allowed this to go on longer than I should. I have a number of questions and I will make them succinct.

*[Français]*

**Le sénateur Massicotte:** Si je comprends bien les rapports et les efforts à ce jour, on parle d'efficacité et de la nécessité d'avoir une convergence entre les différentes commissions provinciales. C'est l'efficacité des membres et de ceux qui font une émission de capitaux. Au point de vue des consommateurs, de la supervision et de la gouvernance, est-ce mieux d'avoir une commission nationale ou non?

**M. Oliver:** Le système actuel peut être adéquat pour les consommateurs s'il y a plus de coopération et plus d'harmonisation des règles.

**Le sénateur Massicotte:** J'ai une dernière question. Dans votre association, vous êtes aussi le porte-parole de vos membres dans plusieurs instances. On le voit dans les journaux ou autres, et c'est un de vos rôles officiels d'être porte-parole. En même temps, vous êtes responsable de protéger tous les intérêts, tous les « stakeholders » qui transigent dans l'industrie. Est-ce qu'il n'y a pas un conflit de rôles? D'un côté, on voit que vous épauliez les opinions de vos membres et d'un autre, vous êtes là aussi pour protéger ceux qui font confiance à vos membres.

*[Traduction]*

**M. Oliver:** Tout d'abord, nous devons être jugés en fonction de nos actions passées. Avons-nous toujours accordé la priorité à l'intérêt du client, à l'intérêt public? Tout le reste est secondaire.

À notre avis, le fait de jouer ces deux rôles comporte un avantage parce qu'il incite l'industrie à participer de plus près à la politique publique et à l'élaboration de la politique de réglementation.

Cependant, nous ne croyons pas que le rôle supplémentaire exacerbe de façon réelle le conflit qui existe déjà et dont j'ai parlé plus tôt, c'est-à-dire le conflit inhérent à l'autoréglementation. Quatre-vingt-cinq pour cent de nos activités se rapportent uniquement à la réglementation.

Par conséquent, la majeure partie de nos activités de lobbying n'a rien à voir avec la réglementation. Nous parlerons à la Banque du Canada de la politique monétaire. Nous commenterons le budget fédéral et la politique financière. Nous parlerons aux gouvernements de leur rendement économique dans l'ensemble du pays. Il n'existe pas de conflit parce qu'il ne s'agit pas de réglementation.

Dans la mesure où nos membres participent à la politique de réglementation, ils le feraient de toute façon strictement à titre d'organisme d'autoréglementation parce que c'est ce que vous voulez. Un organisme de réglementation doit avoir son mot à dire. Il doit obtenir les conseils de ses membres. Nous ne considérons pas que cela exacerbe le conflit. C'est une question de perception plutôt qu'une question de fond.

**Le président:** J'ai laissé cette discussion durer plus longtemps qu'elle ne l'aurait dû. J'ai un certain nombre de questions et elles seront brèves.

First, do all of your members' websites tie into your central website when it comes to the question of consumer protection?

In other words, is my local broker tied to your website to make it easier for the consumer?

**Mr. Oliver:** I am not certain I have not answered that. Our website does to theirs and does to the entire consumer. I know what you are asking me.

**The Chairman:** It is the reverse of that. Please give us that in writing and let us know.

Second, back to the question of transparency of hearings, is there any reason why your hearings cannot be broadcast on the web. You can do this very simply now, very cost effectively. Back to Senator Plamondon's point, it is important if the public is allowed at a hearing there is no reason it should not be on the website so that across the country can know what is going on.

**Mr. Oliver:** I will look into that.

**The Chairman:** You raised recommendations with respect to more powers and we would like to know the cost and the efficiency of those recommendations. That refers to Mr. Oliver and Mr. Waite and if you Mr. Hockin want to weigh in, that is fine.

Coming to a fundamental point, we are presented with a fragmented asymmetrical regulatory system where it comes to protecting public monies, and private monies essential to the consumer. We all are skirting around this problem. This has been an on going debate in Ottawa since I first came here in 1965. I initiated one of the first studies on a single regulatory mechanism and we have not made any progress since, although we have harmonized.

Is there a way to overcome that problem, because I do not see it happening in my lifetime?

Is there a way of following the American model and passing a federal act that is comparable to the Martin Act that would allow a federal regulator powers in a central way?

Is there objection to having a strong federal regulator armed with criminal powers similar to the Martin Act?

**Senator Angus:** It is a statement.

**The Chairman:** I understand that. This committee is a banking trade and commerce committee. I am talking about the constitutional foundation for interprovincial commerce.

If you cannot answer that briefly, would you give it some thought and get back to us with, because it may be a way to forcing harmonization through more questioning and at the same time protect the consumer.

Tout d'abord, est-ce que tous les sites Web de vos membres sont rattachés à votre site Web central lorsqu'il s'agit de la question de la protection du consommateur?

Autrement dit, le courtier de ma localité est-il rattaché à votre site Web afin de faciliter les choses pour le consommateur?

**M. Oliver:** Je ne suis pas certain de ne pas avoir répondu à cette question. Notre site Web est raccordé aux leurs et à l'ensemble des consommateurs. Je sais ce que vous êtes en train de me demander.

**Le président:** C'est l'inverse. Si vous voulez bien nous fournir cette information par écrit.

Deuxièmement, en ce qui concerne l'absence de transparence des audiences, y a-t-il une raison pour laquelle vos audiences ne peuvent pas être diffusées sur le Web? Aujourd'hui, c'est une procédure très simple et très peu coûteuse. Pour reprendre le point soulevé par le sénateur Plamondon, il est important, si le public peut assister à une audience, que rien n'empêche cette audience d'être diffusée sur le Web afin que la population dans l'ensemble du pays sache ce qui se passe.

**M. Oliver:** J'examinerais la question.

**Le président:** Vous avez présenté des recommandations concernant l'accroissement des pouvoirs et nous aimerions connaître le coût et l'efficacité de ces recommandations. Cette question s'adresse à M. Oliver et à M. Waite et si M. Hockin veut donner son opinion, je n'y vois pas d'inconvénient.

En ce qui concerne un point fondamental, on nous présente un système de réglementation asymétrique et fragmentée lorsqu'il s'agit de protéger les fonds publics, et les fonds privés qui sont essentiels pour le consommateur. Nous sommes tous en train d'esquiver ce problème. C'est un débat qui se poursuit à Ottawa depuis mon arrivée ici en 1965. J'ai pris l'initiative de l'une des premières études sur un mécanisme de réglementation unique et depuis nous n'avons fait aucun progrès, même si nous avons harmonisé nos systèmes.

Existe-t-il une façon de surmonter ce problème, parce que je ne crois pas que cela se produira de mon vivant?

Existe-t-il un moyen de s'inspirer du modèle américain et d'adopter une loi fédérale comparable à la Martin Act qui conférerait à une instance fédérale de réglementation un pouvoir central?

A-t-on des objections à l'existence d'une solide instance fédérale de réglementation qui disposerait de pouvoirs en matière criminelle semblables à ceux prévus par la Martin Act?

**Le sénateur Angus:** Il s'agit d'une déclaration.

**Le président:** Je comprends. Notre comité est le Comité des banques et du commerce. Je suis en train de parler du fondement constitutionnel du commerce interprovincial.

Si vous ne pouvez pas répondre à cette question brièvement, pourriez-vous y réfléchir et nous fournir une réponse par la suite, parce que ce pourrait être un moyen d'imposer l'harmonisation, par un questionnement plus poussé tout en protégeant le consommateur.



**Mr. Hockin:** Ms. Glorianne Stromberg and Mr. Robert Leckey, a brilliant former clerk of the Supreme Court, wrote separate articles arguing that there could be a federal statute under the trade and commerce clause to have a statute on mutual funds. I am not speaking for the rest of the securities world.

**The Chairman:** I read that article and other articles that say the same thing. It might be something for all of you to take a look at. It may be a step forward and in turn, force provinces to come together and if not by regulation, at least by sanctions and the federal criminal power. Even though it is a state piece of legislation in the United States, criminal power is at the state level and in the federal government there has never been question anywhere across the country, and this would be a utilization of criminal power.

We are concerned that there are serious problems within the industry. We commend your efforts and thank you very much for bringing forth your representations. We know it is a work-in-progress and we are working towards the same goal to make the consumer very comfortable and happy in this country and we do not believe that is the case.

Thank you.

Our next witnesses this afternoon are Mr. Claude Gingras, Mr. Stan Buell and Mr. Bill Gleberzon. I hope that you will be brief in your presentations.

As you noted earlier, the senators are interested in consumer protection issues, so we would like to spend as much time as possible questioning you, as opposed to listening to your briefs, which we have in front of us.

**Mr. Claude Gingras, Legal Advisor, retired, as an individual:**

Thank you, Mr. Chairman, for allowing me to address your committee. In fact, I was responding to an appeal you made when the representative from finance appeared before you on November 28. At the end of his appearance, you asked if there was any legislation that could be improved in the regulatory regime to protect financial consumers. You said this was at the core of the mandate of your committee.

I could not resist this appeal, and I wrote to you to bring to you a subject that is dear to my heart, as a retiree and as a long-time member of the life insurance industry. This is the protection of the rights and interests of life insurance policyholders.

**The Chairman:** We are most interested in the subject, because that is within our ambit of consideration.

**M. Hockin:** Mme Glorianne Stromberg et M. Robert Leckey, un ancien greffier de renom de la Cour suprême, ont écrit des articles distincts dans lesquels ils soutiennent qu'il pourrait exister une loi fédérale en vertu des dispositions sur le commerce permettant de légiférer en matière de fonds mutuels. Je ne suis pas en train de parler des autres aspects du secteur des valeurs mobilières.

**Le président:** J'ai lu l'article en question et d'autres articles qui disent la même chose. Il serait peut-être bon que chacun d'entre vous y jette un coup d'œil. Cela pourrait être un pas en avant et obligerait par la suite les provinces à unir leurs efforts et si cela ne se fait pas par voie réglementaire, cela se ferait au moins par voie de sanctions et en vertu des pouvoirs fédéraux en matière criminelle. Même si aux États-Unis il s'agit d'une loi d'État, les pouvoirs en matière criminelle s'exercent au niveau de l'État et, au gouvernement fédéral, il n'a jamais fait aucun doute où que ce soit au pays qu'il s'agirait de l'utilisation d'un pouvoir en matière criminelle.

Nous sommes préoccupés par l'existence de graves problèmes au sein de l'industrie. Nous vous félicitons de vos efforts et nous vous remercions de vos représentations. Nous savons qu'il s'agit d'un travail en cours et que nous visons le même objectif, à savoir veiller au bien-être des consommateurs de ce pays, ce qui, à notre avis, n'est pas le cas pour l'instant.

Je vous remercie.

Nos prochains témoins cet après-midi sont M. Claude Gingras, M. Stan Buell et M. Bill Gleberzon. J'espère que vos présentations seront brèves.

Comme vous l'avez constaté plus tôt, les sénateurs s'intéressent aux questions de protection du consommateur, donc nous aimerions passer autant de temps que possible à vous poser des questions plutôt qu'à écouter vos mémoires que nous avons devant nous.

**M. Claude Gingras, avocat à la retraite, à titre personnel:**

Je tiens à vous remercier, monsieur le président, de m'avoir offert l'occasion de prendre la parole devant votre comité. En fait, je répondais à une requête que vous avez faite lorsque le représentant des finances a comparu devant vous le 28 novembre. À la fin de son témoignage, vous avez demandé s'il existait des dispositions qui pourraient être améliorées dans le régime de réglementation afin de protéger les consommateurs financiers. Vous avez indiqué que cela était au cœur du mandat de votre comité.

Je n'ai pas pu résister à cette requête et je vous ai écrit pour vous faire part d'un sujet qui me tient à cœur, à titre de retraité et de membre de longue date de l'industrie de l'assurance. Il s'agit de la protection des droits et des intérêts de détenteurs de police d'assurance-vie.

**Le président:** C'est un sujet qui nous intéresse énormément parce qu'il fait partie du cadre de notre étude.

**Mr. Gingras:** Let us first deal with the question of jurisdiction. I am sure that you know that much of the protection of policyholders is a question of market conduct, and therefore, it falls under provincial jurisdiction.

This is only a very small part of the truth. If you look at life insurance policies, it takes about two weeks to sell the policy, to gather the medical information and issue the policy. At the other end of the policy, to pay a death claim, let us say it takes three months.

In between, there may be 20 years, 40 years, or a lifetime under which the policy is being administered by the company, and the policyholders need protection. That is strictly federal jurisdiction when the company is incorporated at the federal level, which is the case in most instances.

Unfortunately, there is not an agency in Ottawa that protects the interests of life insurance policyholders, who are, in fact, small investors. They do not have the money in case of untimely death to support their family, so they invest in insurance.

The Financial Consumer Agency of Canada has only one item under its jurisdiction respecting life insurance. It is the disclosure of policy loan interest. In 40 years in the business, I have never heard of a problem about policy loan interest, because technically they are not loans. You do not have to pay them back. It is never a real problem.

For more than 100 years, OSFI defended the rights and interests of policyholders. In the last few decades, it seems to have completely abandoned this role. In fact, when the Superintendent of Financial Institutions appeared before you on February 8, he did not talk about the rights of policyholders. He talked about solvency, but he did not talk about the protection of rights and interests of policyholders.

The OSFI Act states clearly:

In pursuing its objectives, the Office shall strive to protect the rights and interests of policyholders.

This is not happening. They concentrate on solvency, and so does the CDIC and the Bank of Canada for that matter.

If you present a proposal to OSFI about policyholders' protection, they tell you they are not interested. I am also not sure that OSFI insists much on compliance of the law when it comes to policyholders' rights and interests.

I wish to give as an example the vanishing premium mess. You all remember when those policies were sold at the beginning of the 1980s with very generous projections that within 10 years the policy would be paid off automatically. That was, of course, a question of misrepresentation, which falls under provincial jurisdiction.

**M. Gingras:** J'aimerais d'abord traiter de la question de la compétence. Je suis sûr que vous savez que la protection des détenteurs de police est en majeure partie une question qui concerne les pratiques de l'industrie et qui, par conséquent, relève de la compétence provinciale.

Cela ne représente qu'une toute petite partie de la vérité. Si vous examinez les polices d'assurance-vie, il faut environ deux semaines pour vendre la police, pour recueillir les renseignements médicaux et émettre la police. À l'autre extrémité du processus, pour payer une réclamation en raison d'un décès, disons qu'il faut compter trois mois.

Dans l'intervalle, il peut y avoir 20 ans, 40 ans ou toute une vie durant lesquels la police est administrée par la compagnie et les détenteurs de police ont besoin de protection. Cela relève strictement de la compétence fédérale lorsque la société est constituée en société au niveau fédéral, ce qui correspond à la situation dans la plupart des cas.

Malheureusement, il n'existe pas d'organisme à Ottawa qui protège les intérêts des détenteurs de police d'assurance-vie qui sont en fait de petits investisseurs. Ils n'ont pas l'argent en cas de décès prématuré pour subvenir aux besoins de leur famille et c'est la raison pour laquelle ils investissent dans une police d'assurance.

L'Agence de la consommation en matière financière du Canada n'est responsable que d'un aspect concernant l'assurance-vie. Il s'agit de la divulgation de l'intérêt de l'avance sur police. Au cours des 40 années que j'ai passées dans ce secteur, je n'ai jamais entendu parler d'un problème concernant l'intérêt de l'avance sur police, parce que techniquement il ne s'agit pas d'avances, puisqu'on n'a pas à les rembourser. Cela n'a jamais représenté un réel problème.

Pendant plus de 100 ans, le BSIF a défendu les droits et les intérêts des détenteurs de police. Au cours des dernières dizaines d'années, il semble avoir complètement abandonné ce rôle. En fait, lorsque le surintendant des institutions financières a comparu devant vous le 8 février, il n'a pas parlé des droits des détenteurs de police. Il a parlé de solvabilité, mais il n'a pas parlé de la protection des droits et des intérêts des détenteurs de police.

La Loi sur le BSIF énonce clairement que:

Le Bureau s'efforce, dans la poursuite de ses objectifs, de protéger les droits des souscripteurs.

Ce n'est pas ce qu'il fait. Il met l'accent sur la solvabilité, tout comme le font la SADC et même la Banque du Canada.

Si vous présentez au BSIF une proposition pour protéger les détenteurs de police, le Bureau vous répondra que cela ne l'intéresse pas. Par ailleurs, je ne suis pas sûr que le BSIF insiste beaucoup sur le respect de la loi lorsqu'il s'agit des droits et des intérêts des détenteurs de police.

J'aimerais vous donner à titre d'exemple le gâchis des primes prélevées sur la valeur de rachat. Vous vous rappellerez tous que lorsque ces polices ont été vendues au début des années 80 elles prévoyaient très généreusement que dans 10 ans la police serait remboursée automatiquement. Il s'agissait en fait d'une question de fausse représentation qui relève de la compétence provinciale.



However, for 10 years of administration, those policies were never looked at and the policyholders were never informed. Suddenly, one morning, they woke up and had to pay premiums for the rest of their lives. What could they do? They had to pay them. Obviously, if there had been more disclosure, there would not have been a problem. Policyholders had to resort to court, and tremendous fees were paid to the legal profession under class action suits that were mostly settled out of court. Ironically, I understand that the policyholders had to pay the legal fees.

Here is another example that is still before the courts. In the purchase of this company, a good part of the financing of the purchase price came from the par account by a very ingenious way of selling the present value of future expense savings to the par account. Obviously, this contravenes section 462 of the act, which limits what can be brought from the par account to the shareholders.

The lack of supervision is one thing, but there are other reasons for you to increase the protection of the rights and interests of policyholders. Five years ago, there was a major demutualization exercise in Canada. Before that, four mutual companies controlled 55 per cent of the retail life insurance market. Now that competition has disappeared. These mutual companies did not have shareholders to care for. They cared only about policyholders, so they forced the stock companies to treat their policyholders in a competitive way. Now that competition is gone. Stock companies sell more than 95 per cent of the retail life insurance market.

The third reason is that companies operate in a state of secrecy. The policyholders do not even know what is going on with their policy during the 20 years, 40 years, or lifetime they hold that policy. There was a requirement in 1992 that companies publish a policyholders' dividend policy. If you look at these dividend policies, it is meaningless. It was supposed to give information on how the company managed the par account and how much of the profit they distribute to policyholders. Right now, these dividend policies says nothing, and OSFI allows that to exist.

There are huge surpluses being accumulated in par accounts. The State of New York limits the surplus to 10 per cent of liabilities. Companies are selling less and less par policies. They prefer to sell adjustable policies. Of course, adjustable policies give the company a lot of discretion. They may change the premium. They may change the face amount. They may change the value of the policy. They are some sort of "trust me" contracts. It is advantageous for the companies to sell the adjustable policies because they are not constrained to maintain a

Cependant, pendant 10 années au cours desquelles ces politiques ont été administrées, on ne les a jamais examinées et les détenteurs de police n'ont jamais été informés. Soudainement, un beau matin, ils se réveillent et constatent qu'ils devront verser des primes le reste de leur vie. Que pouvaient-ils faire? Ils ont dû les payer. De toute évidence, si la divulgation avait été meilleure, il n'y aurait pas eu de problèmes. Les détenteurs de police ont donc dû faire appel aux tribunaux et payer d'énormes honoraires à des avocats pour intenter des poursuites en recours collectif dont la plupart ont été réglées à l'amiable. Comble de l'ironie, je crois comprendre que les détenteurs de police ont dû payer les frais juridiques.

Voici un autre exemple d'un cas qui est toujours devant les tribunaux. Dans l'achat de cette compagnie, une bonne partie du financement du prix d'achat provenait du compte de participation grâce à un moyen très ingénieux de vendre la valeur actuelle des épargnes de dépenses futures au compte de participation. Cela de toute évidence va à l'encontre de l'article 462 de la loi qui limite le montant qui peut être remis aux actionnaires à même le compte de participation.

L'absence de surveillance est une chose, mais il existe d'autres raisons pour lesquelles vous devez améliorer la protection des droits et des intérêts des détenteurs de police. Il y a cinq ans, on a procédé à une importante démutualisation au Canada. Auparavant, quatre compagnies d'assurance mutuelle contrôlaient 55 p. 100 du marché au détail de l'assurance-vie. Maintenant cette concurrence a disparu. Ces compagnies d'assurance mutuelle n'avaient pas d'actionnaires dont elles devaient se soucier. Elles ne se souciaient que des détenteurs de police. C'est pourquoi elles ont obligé les sociétés par actions à responsabilité limitée à traiter leurs détenteurs de police d'une façon concurrentielle. Maintenant cette concurrence a disparu. Les sociétés par actions à responsabilité limitée vendent plus de 85 p. 100 du marché au détail de l'assurance-vie.

La troisième raison, c'est que les compagnies fonctionnent de façon secrète. Les détenteurs de police ne savent même pas comment est gérée leur police au cours des 20 années, 40 années ou pendant toute la période pendant laquelle ils détiennent cette police. En 1992 on avait exigé des compagnies qu'elles publient une politique sur les dividendes à l'intention des détenteurs de police. Si vous examinez ces politiques de dividendes, elles sont dénuées de sens. Elles étaient censées fournir des renseignements sur la façon dont la compagnie avait administré le compte de participation et la proportion du profit qu'elle distribue aux détenteurs de police. À l'heure actuelle, ces politiques de dividendes n'indiquent rien et le BSIF ne fait rien pour remédier à la situation.

D'énormes excédents sont accumulés dans les comptes de participation. L'État de New York limite l'excédent à 10 p. 100 du passif. Bien sûr, les politiques ajustables donnent un grand pouvoir discrétionnaire aux compagnies. Elles peuvent modifier les primes, elles peuvent en modifier la valeur nominale. Elles peuvent modifier la valeur de la police. Il s'agit plus ou moins de contrats de « confiance ». Il est avantageux pour les compagnies de vendre des polices ajustables parce qu'elles ne sont pas obligées de tenir un compte de participation. Elles n'ont pas à garder



par account. They do not have to keep the money separate. All the profits flow to the shareholders, and they have complete discretion to do whatever they want, including changing the premiums.

We have policyholders' directors in companies selling par policies. Those directors, according to the law, cannot hold shares in the company because their interests should be aligned with those of policyholders, not of the shareholders. This law has been in place from the time of incorporation of the companies some 130 years ago. They do an end run to this; policyholders' directors hold shares in the holding company. In other words, they do indirectly what they cannot do directly, and OSFI does nothing about this.

Finally, there is a fourth reason why you should intervene. Nothing in the act requires directors and officers to treat policyholders in a fair and equitable manner. Other jurisdictions have moved quickly on this one, and they have imposed standards to directors and officers to treat policyholders fairly. Our legislation is falling behind other countries on this point. England, for example, had a long inquiry on with-profit products, the equivalent of par products. They had seven consultation papers. They have principles that state you must be fair and equitable to policyholders. They added requirements for disclosure.

The Tiner reforms under the SFA are continuing. Each company must issue a statement of practices and policies concerning its financial management of the insurance fund. That is very detailed, and it is available to policyholders. We have nothing of that sort here.

Australia had a massive demutualization before 1995. Three large mutual companies dominated the market. In 1995, the Life Insurance Act was amended to require the management and the directors to give priority to the interests of policyholders when there is a conflict between the interests of policyholders and those of shareholders. This is going far beyond anything that has been proposed here in Canada.

Fifteen years ago in the state of New York, they saw those adjustable policies coming up, and they required that there be disclosure. The directors must approve the criteria upon which those adjustments are made. There must be disclosure, and there is a requirement that those adjustments should be fair, equitable and reasonable.

The point is that in the countries we like to compare ourselves to, when there was a major change in their life insurance market, they acted. Here in Canada, we are still waiting for the legislation.

l'argent dans un compte séparé. Tous les profits sont distribués aux actionnaires et elles ont l'entière discrétion de faire ce qu'elles veulent, y compris modifier les primes.

Il existe des administrateurs des porteurs de police dans les compagnies qui vendent des polices de participation. Ces administrateurs, selon la loi, ne peuvent détenir des actions dans la compagnie parce que leurs intérêts doivent correspondre à ceux des détenteurs de police et non à ceux des actionnaires. Cette loi existe depuis l'époque où les compagnies ont été constituées en société il y a environ 130 ans. Ils se trouvent ainsi à contourner la loi; les administrateurs de porteurs de police détiennent des actions dans la société de portefeuille. Autrement dit, ils font indirectement ce qu'ils ne peuvent faire directement, et le BSIF ne fait rien pour remédier à la situation.

Enfin, il existe une quatrième raison pour laquelle vous devriez intervenir. La loi ne renferme aucune disposition qui oblige les administrateurs et les agents à traiter les détenteurs de police de façon juste et équitable. D'autres pays n'ont pas tardé à prendre des mesures à cet égard et ont imposé des normes aux administrateurs et aux agents pour qu'ils traitent les détenteurs de police de façon équitable. Notre loi est à la traîne comparativement aux lois qui existent dans d'autres pays à l'heure actuelle. L'Angleterre, par exemple, a tenu une longue enquête sur les produits avec participation aux bénéfices, l'équivalent des produits de participation. Elle a préparé sept documents de consultation qui renferment des principes énonçant qu'il faut traiter les détenteurs de police de façon juste et équitable. On a également ajouté des exigences en matière de divulgation.

Les réformes Tiner sous l'égide de la SFA se poursuivent. Chaque compagnie doit publier un énoncé de ses pratiques et de ses politiques concernant sa gestion financière du fonds d'assurance. Il s'agit d'un document très détaillé qui est mis à la disposition des détenteurs de police. Il n'existe rien de semblable ici.

L'Australie a procédé à une démutualisation massive avant 1995. Trois grandes compagnies d'assurance mutuelle dominaient le marché. En 1995, l'Australie a modifié la Life Insurance Act pour exiger que la direction et les administrateurs accordent la priorité aux intérêts des détenteurs de police lorsqu'il existe un conflit entre les intérêts des détenteurs de police et ceux des actionnaires. C'est une mesure qui va beaucoup plus loin que tout ce qui a été proposé ici au Canada.

Il y a 15 ans dans l'état de New York, en prévision de l'adoption de ces polices ajustables, on a exigé qu'il y ait divulgation. Les administrateurs doivent approuver les critères selon lesquels ces modifications seront apportées. Il faut qu'il y ait divulgation et on exige que ces modifications soient justes, équitables et raisonnables.

Le fait est que dans les pays auxquels nous nous comparons, lorsqu'un changement important est intervenu sur leur marché de l'assurance-vie, ces pays ont agi. Ici au Canada, nous sommes

To be convinced that we have one of the best financial systems in the world, I think at least three things should be done.

The first one would be to impose a standard of fairness on officers and directors when they deal with policyholders' matters inside the company, that is, the management of par accounts, the declaration of dividends, policyholders' dividends and adjustment to policies. They must be required to act fairly and equitably.

The second is that there must be measures of disclosure so that policyholders know how their money is administered. Right now there is no such thing. As I said, the dividend policy says nothing.

Finally, the boards should be required to form a policyholder affairs committee. Our policyholders' directors could be the majority on that committee. We need to have a committee to assist the board in fulfilling its duty toward the policyholders. Let us make use of the policyholder directors. There are complex matters such as intergenerational equity, for example. It is important that there is a build up of knowledge at the level of the board in those companies if we want to protect life insurance policyholders.

The last measure is to clarify that they have a duty to protect the rights and interests of policyholders. To me it is clear, and it is in the OSFI Act, but it does not seem to be clear for everyone.

**Mr. Stan I. Buell, Founder and President, Small Investor Protection Association:** I have provided my opening comments to the stenographer, so you can read those at leisure.

A number of years ago, I became aware of the widow Shirley and her case. In a period of three years, her husband was diagnosed with cancer, they sold the family business they had operated for 25 years and they sold the family house. On his death she placed the last of her savings, \$160,000, with her broker. They had placed nearly \$1 million in assets with this broker. Three years later she was on holiday, she came back and was invited into the broker's office and the lawyers told her all her savings were gone. The \$1 million should have allowed her to retire in comfort. Instead, she had to fight a long legal battle to get restitution.

The problems I hear today are no different. As you indicated earlier, you have been fighting this battle for a long time, and nothing has changed.

encore en train d'attendre une loi. Pour être convaincu que nous avons l'un des meilleurs régimes financiers au monde, je crois qu'il faudrait prendre au moins trois mesures.

La première consisterait à imposer une norme d'équité aux agents et aux administrateurs lorsqu'ils s'occupent des questions intéressant les détenteurs de politique à l'intérieur de la compagnie, c'est-à-dire la gestion des comptes de participation, la déclaration des dividendes, les dividendes des détenteurs des politiques et les modifications apportées aux polices. Ils doivent être tenus d'agir de façon juste et équitable.

La deuxième mesure consisterait à prévoir des mécanismes de divulgation afin que les détenteurs de police sachent comment leur argent est administré. À l'heure actuelle, il n'existe rien de la sorte. Comme je l'ai dit, la politique sur les dividendes ne fournit aucun renseignement en ce sens.

Enfin, les conseils d'administration devraient être tenus de constituer un comité chargé des affaires des détenteurs de police. Nos administrateurs des porteurs de police pourraient constituer la majorité au sein de ce comité. Nous avons besoin d'un comité qui aide le conseil d'administration à s'acquitter de ses obligations à l'égard des détenteurs de police. Il faudrait avoir recours aux administrateurs des détenteurs de police. Il existe des questions complexes comme l'équité entre les générations, par exemple. Si nous voulons protéger les détenteurs de police d'assurance-vie, il est important que le conseil d'administration de ces compagnies acquière certaines connaissances.

La dernière mesure consiste à préciser que ces compagnies ont l'obligation de protéger les droits et les intérêts des détenteurs de police. Cela me semble clair et c'est une obligation qui est prévue dans la Loi sur le BSIF, mais cela ne semble pas être clair pour tout le monde.

**M. Stan I. Buell, fondateur et président, Small Investor Protection Association:** J'ai fourni mes déclarations liminaires à la sténographe, pour que vous puissiez les lire à tête reposée.

Il y a un certain nombre d'années, j'ai appris la situation vécue par la veuve Shirley. Au cours d'une période de trois ans, on a diagnostiqué que son mari avait le cancer, ils ont vendu l'entreprise familiale qu'ils exploitaient depuis 25 ans et ils ont vendu la maison familiale. Au moment du décès de son mari, elle a confié les économies qui lui restait, soit 160 000 \$, à son courtier. Ils avaient investi près d'un million de dollars en actifs auprès de ce courtier. Trois ans plus tard à son retour de vacances elle était invitée dans le bureau du courtier et les avocats lui disent qu'elle a perdu toutes ses économies. Ce montant de un million de dollars lui aurait permis de prendre une retraite confortable. Au lieu de cela, elle a dû livrer une longue bataille juridique pour obtenir restitution.

Les problèmes que j'entends aujourd'hui ne sont pas différents. Comme vous l'avez dit plus tôt, vous vous battez pour cela depuis très longtemps et rien n'a changé.

We suggest that we need a federal agency that is responsible for consumer protection; such an agency would lead to an improved regulatory system. The agency could be either a national agency or a harmonized agency. We feel there is a dire need for a federal authority to look after the consumer investor.

**Mr. Bill Gleberzon, Co-Director of Government & Media Relations, Canadian Association of Retired Persons:** Thank you for the opportunity to speak on behalf of CARP. The Canadian Association of Retired Persons includes over 400,000 members across the country. We describe ourselves as Canada's association for the 50-plus. We are a national non-profit, non-partisan organization with a mandate to promote and protect the rights and quality of life of older Canadians. Our mission is to develop practical recommendations for the issues we raise.

**The Chairman:** So you represent us as well?

**Mr. Gleberzon:** It looks as if I do.

We agree with Mr. Buell and with the SIPA, that there should be a fundamental comprehensive structural change to create a single national pan-Canadian securities regulatory framework, especially in regards to mutual funds because the majority of RRSPs and RSPs that are held by 50-plus Canadians are held in mutual funds.

Depending on age and working status, either 50-plus investors are in the last working years to contribute to their retirement income, or if they are retired, their livelihood and quality of life could be dependent on income from their investments. In either case, if investments are based on bad, misleading or faulty information, older investors will have limited if any recourse to recoup losses. Indeed, mutual fund fraud must be recognized as a form of elder abuse because of its financial, psychological and emotional impact on victims.

It is a national situation, irrespective of provincial territorial boundaries, and therefore requires a national solution within a national framework.

The Investment Funds Institute of Canada estimates that \$451.6 billion of investors' money is in the mutual fund industry. That figure is for 2004.

I want to bring to your attention the study that CARP and SIPA produced earlier this year called *Giving Small Investors a Fair Chance: Reforming the Mutual Fund Industry*. Each of you has a copy of that study. We also sent copies of the study to all provincial and territorial ministers responsible for security regulations as well as a range of federal ministers. In fact, we will officially submit this report to the Provincial Territorial

Nous suggérons de créer un organisme fédéral responsable de la protection des consommateurs, un organisme qui mènerait à un système de réglementation amélioré. Ce pourrait être un organisme national ou harmonisé. D'après nous, il existe un besoin urgent qu'une autorité fédérale protège l'investisseur particulier.

**M. Bill Gleberzon, directeur associé, Relations gouvernementales et les médias, Association canadienne des individus retraités:** Merci de me donner l'occasion de parler au nom de l'Association canadienne des individus retraités (CARP). Notre association comprend plus de 400 000 membres au Canada et nous nous considérons comme une association canadienne axée sur les personnes de 50 ans et plus. Nous sommes une organisation nationale, à but non lucratif, non partisane, dont le mandat est de promouvoir et de protéger les droits et la qualité de vie des Canadiens plus âgés. Notre mission est d'élaborer des recommandations pratiques pour les questions que nous soulevons.

**Le président:** Donc, vous nous représentez également?

**M. Gleberzon:** Il semblerait.

Nous sommes d'accord avec M. Buell et avec le SIPA, il devrait y avoir un changement structurel fondamental et exhaustif et l'on devrait créer un seul organisme national pancanadien de réglementation des valeurs mobilières, tout particulièrement pour les fonds communs de placement, parce que la majorité des REER et des RER des Canadiens de 50 ans et plus sont de ce type.

Selon leur âge et leur situation professionnelle, les investisseurs de 50 ans et plus contribuent dans leurs dernières années professionnelles à leur revenu de retraite ou ils sont déjà retraités, auquel cas leur niveau de vie et leur qualité de vie peuvent dépendre des revenus qu'ils tirent de leurs investissements. Dans un cas comme dans l'autre, si les décisions d'investissement se sont fondées sur des informations erronées ou trompeuses, ces investisseurs auront un recours limité, s'ils ont un recours, pour récupérer leurs pertes. En vérité, les fraudes touchant les fonds communs de placement doivent être reconnues comme une forme d'abus des personnes âgées, à cause des répercussions financières, psychologiques et émotionnelles qui touchent leurs victimes.

C'est une situation qui touche l'ensemble du pays, peu importe la province ou le territoire, et qui nécessite donc une solution nationale dans un cadre national.

L'Institut des fonds d'investissement du Canada estime que les investisseurs ont placé 451,6 milliards de dollars dans le secteur des fonds communs de placement. Ces chiffres valent pour l'année 2004.

Je voudrais attirer votre attention sur l'étude menée au début de l'année par le CARP et le SIPA qui s'intitule en anglais *Giving Small Investors a Fair Chance: Reforming the Mutual Fund Industry*, ce qui se rend par « Donner une chance équitable aux petits investisseurs: La réforme du secteur du fonds commun de placement ». Vous avez tous un exemplaire de cette étude. Nous en avons également envoyé à tous les ministres provinciaux et



Council of Ministers of Securities Regulation. We have been in discussions with many ministers concerning the proposal of a single national regulator.

Our argument is that Canadians make investments in financial markets across Canada regardless of the province in which they live, and the province in which the market is located. Uniform regulations should follow investments across provincial and territorial lines by providing protection across the country by a single national securities regulator. We have listed the significant benefits of single national securities regulator, but let me add that Canada is the only G7 country without such an agency.

We believe that the Provincial Territorial Council of Ministers of Security Regulations with the addition of designated provincial political representatives, minister of industry or justice, et cetera, could be transformed into the board of directors for this new single national regulator. We are not talking about a federal, Ottawa-centered regulator. We are talking about a national regulator, given the realities of the way in which the fragmented, diffused system exists today.

Current personnel working in the various provincial regulatory agencies could serve as staff. CARP recognizes that the regulation of securities falls under provincial territorial jurisdiction. Nevertheless, we urge this committee to endorse the creation of a single national regulatory agency regarding mutual funds. The next step in such a process could be to convene a conference of the Provincial-Territorial Council of Ministers of Securities Regulation with the appropriately designated federal minister or ministers as a starting point for discussions on the creation of such an agency.

Senator Grafstein's idea about exploring the federal government's authority around interprovincial commerce is another idea worth exploring. The bottom line in all of this is that investor consumer protection must be the basis of the mutual fund industry.

What we are really discussing is part of a larger issue that we realize is not part of the focus of this committee, but I will mention it. We must find a way to offer protection of and reform of retirement income in general because this is a piece of that larger puzzle. Secondly, there is a need for a new Senate committee to focus on ageing and ageism, such as exists in the United States.

[Translation]

**Senator Angus:** Sir, I believe you are already convinced.

territoriaux responsables de la réglementation des valeurs mobilières, ainsi qu'à plusieurs ministres fédéraux. En fait, nous allons soumettre ce rapport officiellement au ministre responsable de la réglementation des valeurs mobilières. Nous sommes en pourparlers avec de nombreux ministres de cette proposition d'un organisme national de réglementation unique.

Nous soutenons que les Canadiens effectuent des investissements dans les marchés financiers dans l'ensemble du Canada, peu importe la province dans laquelle ils vivent et la province dans laquelle ce marché est situé. Il devrait y avoir une même réglementation sur les investissements à l'échelle du pays et un seul organisme national de réglementation des valeurs mobilières qui fournirait une protection dans l'ensemble du pays. Nous avons fait la liste des avantages importants d'un tel organisme national, mais je voudrais ajouter que le Canada est le seul pays du G7 qui ne possède pas un tel organisme.

Nous croyons que le conseil des ministres provinciaux et territoriaux responsables de la réglementation des valeurs mobilières, des représentants politiques provinciaux désignés, des ministres de l'Industrie ou de la Justice, et cetera, pourraient se former le conseil d'administration de cet organisme de réglementation unique national. Nous ne parlons pas d'un organisme de réglementation fédéral situé à Ottawa. Nous parlons d'un organisme de réglementation national, par rapport à la façon dont le système fragmenté et diffus existe aujourd'hui.

Les individus travaillant actuellement dans les divers organismes de réglementation provinciaux pourraient travailler à l'organisme fédéral. Le CARP reconnaît que la réglementation des valeurs mobilières est de compétence provinciale et territoriale. Cependant, nous exhortons votre comité à endosser la création d'un organisme de réglementation unique et national des fonds communs de placement. L'étape suivante du processus serait d'organiser une conférence du conseil provincial-territorial des ministres responsables de la réglementation des valeurs mobilières avec un ou plusieurs ministres fédéraux désignés de façon pertinente afin d'amorcer les discussions concernant la création d'un tel organisme.

L'idée du sénateur Grafstein, qui a proposé de réfléchir à une autorité du gouvernement fédéral autour du commerce interprovincial, est une autre idée qui vaut le coup d'être explorée. L'idée de base qui sous-tend tout cela est que la protection des investisseurs doit constituer la base de l'industrie des fonds communs de placement.

En réalité, cela fait partie d'une question beaucoup plus large qui, comme nous le constatons, n'est pas couverte par les travaux du comité, mais je vais tout de même en parler. Nous devons trouver un moyen d'offrir une protection et de réformer les revenus de retraite en général parce que cela constitue une pièce du puzzle. Deuxièmement, il faudrait que le Sénat forme un comité qui s'intéresserait au vieillissement, comme il en existe un aux États-Unis.

[Français]

**Le sénateur Angus:** Monsieur, vous plaidez ou êtes déjà convaincu, je pense.

[English]

You are preaching to the converted in many of the things you are saying but congratulations for the way you said it.

I was a little surprised, Mr. Gingras, to hear you say that policyholders do not have protection. My first experience on this committee happened at the time of the Confederation Life failure. We investigated the failure and heard from the people from OSFI.

You say they overly concern themselves with solvency. I understand that to be the ultimate protection for policyholders. Let us start with that and explore it.

**Mr. Gingras:** You are right, Senator Angus, OSFI concentrates on solvency. The failure of Confederation Life was a traumatic event for OSFI. I was also involved in the attempt to rescue the company when I was general counsel of another company.

The section 4 of the OSFI Act says that they must monitor solvency of pension plans and of financial institutions to see that they comply with the law. Section 4(3) adds that different from just solvency, they must strive to protect the interests and rights of policyholders. That is the part that they have abandoned.

**Senator Angus:** I understand that not only are you a lawyer both in the civil and common law jurisdictions, but that you were with Mutual Life of Canada for 30 years, involved with Revenue Canada and the Department of Finance quite extensively, and advised on Bill C-8.

I am curious as to what dialogue you had with the likes of Mr. Nicholas LePan and before him Mr. Palmer and before him the other chap. Did you not raise these concerns? Were you speaking to a wall?

**Mr. Gingras:** I certainly did raise these concerns. You will remember that in January 2003, The Department of Finance published a paper that contained provisions to protect the rights of life insurance policyholders, including disclosure, a policyholders committee of the board, et cetera.

OSFI was not interested in the rights and interests of policyholders because they did not involve solvency. OSFI has changed. Mr. K. R. MacGregor was a good friend of mine. There once was a time when the Superintendent of Insurance would go to bat for policyholders.

OSFI has changed completely since the merger with the Office of Inspector General of Banks in 1987. OSFI has turned its focus to solvency. Solvency is one thing, but if you do not look at the rights of policyholders and if you do not care about the rights of policyholders but insist on solvency, the policyholders will not receive the dividends they should receive because the more surplus the company has the more solvent it is. My feeling is that OSFI is

[Traduction]

Pour une bonne part, vous prêchez devant des convertis, mais je vous félicite de la façon dont vous l'avez exprimé.

J'ai été un peu surpris, monsieur Gingras, de vous entendre dire que les titulaires de police n'avaient pas de protection. Ma première expérience à ce comité a eu lieu à l'époque de l'échec de la Confédération, Compagnie d'Assurance-Vie. Nous avons fait une enquête sur cet échec et avons entendu les gens du Bureau du surintendant des institutions financières.

Vous dites qu'ils se préoccupent surtout de la solvabilité. Selon moi, c'est la protection suprême des titulaires de police. Commençons avec cela et explorons le sujet.

**M. Gingras:** Vous avez raison, sénateur Angus, le BSIF se concentre sur la solvabilité. L'échec de Confédération, Compagnie d'Assurance-Vie a été un événement traumatisant pour le BSIF. J'ai aussi participé à la tentative de sauvetage de cette société, lorsque j'étais chef du contentieux d'une autre société.

L'article 4 de la Loi sur le BSIF stipule qu'il doit surveiller la solvabilité des régimes de pension et des institutions financières afin de s'assurer qu'ils sont conformes à la loi. Le paragraphe 4(3) précise que, outre la solvabilité elle-même, il doit s'efforcer de protéger les intérêts et les droits des titulaires de police. C'est la partie qu'il a abandonnée.

**Le sénateur Angus:** Si je comprends bien, non seulement vous êtes un avocat spécialisé à la fois en droit civil et en common law, mais en plus vous avez travaillé pendant 30 ans à la Mutuelle du Canada, vous avez travaillé assez étroitement avec Revenu Canada et le ministère des Finances et vous avez été consultant pour le projet de loi C-8.

Je serais curieux de savoir le genre de dialogue que vous avez eu avec des gens comme M. Nicholas LePan et, avant lui, M. Palmer, et avec la personne qui le précédait. N'avez-vous pas soulevé ces problèmes? Aviez-vous l'impression de parler à un mur?

**M. Gingras:** Certainement, j'ai soulevé ces problèmes. Vous vous rappellerez qu'en janvier 2003, le ministère des Finances a publié un article contenant des dispositions afin de protéger les droits des détenteurs de police d'assurance-vie, ce qui comprenait la divulgation des informations, un comité du conseil d'administration formé de détenteurs de police, et cetera.

Le BSIF ne s'intéressait pas aux droits et aux intérêts des détenteurs de police, parce que cela ne faisait pas intervenir la solvabilité. Le BSIF a changé. M. K. R. MacGregor était un bon ami à moi. À une époque, le surintendant des assurances se portait à la défense des détenteurs de police.

Le BSIF a complètement changé depuis sa fusion avec le Bureau de l'inspecteur général des banques en 1987. L'attention du BSIF s'est portée sur la solvabilité. La solvabilité est une chose, mais si vous ne vous préoccupez pas des droits des titulaires de police mais que vous insistez sur la solvabilité, ces titulaires ne recevront pas les dividendes qu'ils devraient recevoir, car plus la compagnie fait des excédents plus elle est solvable. Je



working for shareholders to make sure that they are solvent institutions, and the first ones to lose in insolvency are the shareholders. There should be a balance between the two.

**Senator Angus:** I have looked at your letter to Mr. LePan, and I have read your letter to Senator Grafstein. I do not know whether Mr. LePan ever answered your letter of May 18, 2003. If he did I would be interested in what he had to say.

**Mr. Gingras:** It was attached to my letter, but I can send you another one. In fact, it was delivered on the morning of the annual meeting to my home in Orleans. I had no time to get to Toronto, and it said, "We have consulted with the company and they did nothing wrong."

**The Chairman:** I apologize, Mr. Gingras. We do have it. It was sent to us electronically. We will make sure it is circulated to all members.

**Senator Angus:** In my mind, an insurance policy is a contract and it has terms and conditions. Whether the company is a mutual company or a demutualized share capital company, it is in the business of selling those contracts and seeing that they are duly honoured. They are expected to fulfill their terms, whether it is payout, straight life to 65, or one of the other thousands of ways life insurance policies are used.

What rights of policyholders other than the fulfillment of the terms and conditions of the contract are you concerned about? I am missing something very important here, and it is important to all of us.

**Mr. Gingras:** It is a good question. There are two types of policyholders. A power policyholder is the participating policyholder. Participating policyholders are very important. There was \$12.5 billion paid to power policies in Canada in 2003. They have a contract. So does a shareholder. They have a contract with the company and get a share certificate. The policyholders are promised they will share in the profits of the company. That is why they are participating policyholders. They elect directors. They have the right to a share of the profits of the company, and it is at the discretion of the board that they get that share. There are not guarantees, but par policyholders have that right. That is what I mean by "rights." They also must have a right to have information on how their policy is doing because there is a lot of discretion given to the company to change the investments to the par fund, to allocate the assets as they choose in some way to not produce income. They must have some information about that.

England, Australia, and all the countries we compare with have recognized that, and we have similar systems. Information to policyholders is very important. If you have a par policy, look at the dividend policy they send you. It is meaningless.

**Senator Angus:** With my very first job I bought a policy back in 1951 with Standard Life. Standard Life sends reams of material every year. It is still mutual but it is in the process of being

crossed que le BSIF travaille pour les actionnaires, pour s'assurer que ce sont des institutions solvables, et les seuls à y perdre en insolvabilité sont les actionnaires. Il devrait y avoir un équilibre entre les deux.

**Le sénateur Angus:** J'ai lu votre lettre adressée à M. LePan ainsi que celle adressée au sénateur Grafstein. Je ne sais pas si M. LePan a répondu à votre lettre du 18 mai 2003. S'il l'a fait, j'aimerais savoir ce qu'il avait à dire.

**M. Gingras:** Cette réponse était annexée à ma lettre, mais je peux vous en envoyer un autre exemplaire. En fait, elle m'a été livrée chez moi à Orléans, le matin même de la réunion annuelle. Je n'avais pas le temps d'aller à Toronto et la lettre disait: « Nous avons consulté la société et ils n'ont rien fait de mal ».

**Le président:** Je suis désolé, monsieur Gingras, nous l'avons. Elle nous a été envoyée par courrier électronique. Nous allons nous assurer de la distribuer à tous les membres du comité.

**Le sénateur Angus:** Selon moi, une police d'assurances est un contrat contenant des conditions. Qu'il s'agisse d'une société mutuelle d'assurances ou d'une société à capital-actions démutualisée, la société d'assurances vend des contrats et doit s'assurer que ces contrats sont honorés selon la lettre. Elle doit respecter les conditions, qu'il s'agisse de liquidation, de rente viagère jusqu'à 65 ans ou de l'une ou l'autre des milliers de façons d'utiliser des polices d'assurance-vie.

Par quels autres droits des détenteurs de police êtes-vous préoccupés, outre le respect des conditions du contrat? Il y a quelque chose de très important que je ne comprends pas, et cela est important pour nous tous.

**M. Gingras:** C'est une bonne question. Il existe deux types de détenteurs de police. Les souscripteurs avec participation, qui sont très importants. En 2003, une somme de 12,5 milliards de dollars a été payée aux souscripteurs avec participation au Canada. Ils disposent d'un contrat comme tout actionnaire. Ils ont signé un contrat avec la compagnie d'assurances et ont un certificat d'actions. C'est pourquoi ce sont des souscripteurs avec participation. Ils élisent des administrateurs. Ils ont le droit de partager les profits de la compagnie d'assurances, à la discrétion du conseil d'administration. Il n'existe aucune garantie, mais les souscripteurs avec participation ont ce droit. C'est cela que je voulais dire par « droits ». Ils doivent avoir également le droit de recevoir des informations sur la façon dont leur police se comporte parce que la compagnie dispose d'une discrétion importante pour modifier les investissements du fonds de participation, pour répartir les actifs comme ils le désirent, dans certains cas, afin de ne pas produire de revenus. Ces souscripteurs doivent avoir des informations à ce sujet.

L'Angleterre, l'Australie ainsi que tous les pays auxquels nous nous comparons ont reconnu ce fait, et nous avons des systèmes semblables. L'information envoyée aux souscripteurs est très importante. Si vous avez une police avec participation, regardez les dividendes qu'ils vous envoient. C'est sans intérêt.

**Le sénateur Angus:** Dès mon premier emploi, j'ai acheté une police en 1951 auprès de la Standard Life. La Standard Life m'envoyait des tonnes de documentation chaque année. C'est



demutualized. Being on this committee now I am fascinated and I am reading all this stuff, and it is quite extensive. If OSFI has the mandate and is not fulfilling it, we want to know.

**The Chairman:** I am having trouble gasping your substantive point as well. Are you saying to us that a company that has a participating policy does not segregate its interests between it and the shareholder and the board will be more sensitive to the needs of the shareholder than the needs of the policyholder and therefore there is an inherent conflict between an allocation of funds or the appropriation of funds? Is that what you are saying?

**Mr. Gingras:** Yes, Mr. Chairman. The company must establish a participating account. That is a separate account. The Superintendent under section 458 of the Insurance Companies Act must determine the form. The Superintendent does not determine the fund. They let the company do whatever they want. They may have segmented or separate assets or they may have a separate account, not a fund, on which there is a formula to allocate income and a formula to allocate expenses.

**The Chairman:** When you have a participating unit as opposed to a straight life under contract, when you participate in the cash flow of the company in effect, is that a form of trust?

**Mr. Gingras:** It is a question I ask myself. I spend so much time in the legal part of the life insurance company.

**The Chairman:** That is why I am asking you that question. Senator Angus has provoked an important question.

**Mr. Gingras:** I think the board has a fiduciary duty to its shareholders, while acting in the best interest of the company as required by law. If the policyholders are entitled to receive company profits, there must be a fiduciary duty of some sort. The problem is there is no litigation in life insurance. No one can take on the life insurance companies. It is expensive and policyholders do not communicate with each other. They cannot even access the policyholders' list. It is difficult to launch a case. However, there were cases launched recently.

**Senator Angus:** You mentioned they got together.

**Mr. Gingras:** Yes, they got together in a class action. There are these recourses, but there is the discretion of the board. Directors do not have to declare profits to policyholders. However, they allocate expenses to par policyholders. Who looks after the reasonable allocation of expenses? They may allocate all of their marketing expenses, paying agents' commissions to the policyholders.

**The Chairman:** What role do the auditors play in this?

toujours une mutuelle, mais elle est en cours de démutualisation. Maintenant que je participe à ce comité, je suis fasciné par tout cela et je lis la documentation, qui est très vaste. Si le BSIF a un mandat et ne le remplit pas, il faut que nous le sachions.

**Le président:** J'ai quelques difficultés à comprendre la substance de ce que vous dites. Est-ce que vous nous dites qu'une compagnie d'assurances qui a une police avec participation ne distingue pas ses intérêts entre elle et les actionnaires, et que le conseil d'administration est plus sensible aux besoins des actionnaires qu'aux besoins des souscripteurs et que, par conséquent, il existe un conflit inhérent entre l'affectation et l'appropriation des fonds? Est-ce que c'est ce que vous nous dites?

**M. Gingras:** Oui, monsieur le président. La compagnie doit établir un compte de participation. Il s'agit d'un compte distinct. Le surintendant, au titre de l'article 458 de la Loi sur les sociétés d'assurances, doit en déterminer la forme. Le surintendant ne détermine pas le fonds. Il laisse le soin à la compagnie d'assurances de faire ce qu'elle veut. La compagnie peut avoir des actifs distincts ou séparés, ou un compte distinct, et non un fonds, sur lequel s'applique une formule pour l'allocation des revenus et une formule pour l'allocation des dépenses.

**Le président:** Lorsque vous avez une police avec participation, contrairement à un contrat d'assurance-vie, lorsque vous participez aux mouvements de trésorerie de la société, est-ce une forme de fiducie?

**M. Gingras:** C'est une question que je me pose. Je passe tant de temps sur l'aspect juridique des compagnies d'assurance-vie.

**Le président:** C'est pour cela que je vous pose la question. Le sénateur Angus a soulevé une question importante.

**M. Gingras:** Je crois que le conseil d'administration a un devoir fiducial envers ses actionnaires, et doit agir dans le meilleur intérêt de la compagnie, tel que requis par la loi. Si les souscripteurs ont le droit de recevoir des profits de la compagnie, il doit exister un devoir fiducial quelconque. Le problème, c'est qu'il n'y a pas de contentieux dans le secteur de l'assurance-vie. Personne ne peut s'attaquer aux compagnies d'assurance-vie. Cela coûte cher et les souscripteurs ne communiquent pas entre eux. Ils n'ont même pas accès à la liste des souscripteurs. Il est difficile d'intenter un procès. Cependant, récemment, quelques procès ont été intentés.

**Le sénateur Angus:** Vous avez mentionné qu'ils s'étaient regroupés.

**M. Gingras:** Oui, les souscripteurs se sont regroupés pour exercer un recours collectif. Il existe quelques recours, mais ils sont à la discrétion du conseil d'administration. Les administrateurs n'ont pas à déclarer les profits aux souscripteurs. Cependant, ils allouent les dépenses aux souscripteurs de police avec participation. Qui surveille l'allocation des dépenses? Ils peuvent allouer toutes leurs dépenses commerciales, toutes les commissions des agents payeurs, aux souscripteurs de polices d'assurance.

**Le président:** Quel est le rôle des vérificateurs dans tout cela?

**Mr. Gingras:** The auditors rely tremendously on the actuary of the company when it comes time to see if the reserves are sufficient to meet the liabilities.

**The Chairman:** There is always an internal question that the auditor has to ask when he or she looks at special accounts that have special responsibilities. If there is an inherent conflict between the shareholder and those allocating costs toward the company generally and those allocating it towards shareholders, the auditors have to draw that to the attention of the public. They must ascertain whether that allocation is appropriate.

**Mr. Gingras:** The allocation is made according to a formula that has been established by the board. It is filed with OSFI who gives its sanction by accepting the formula.

The OSFI investigators verify if the formula is followed. They verify if the right assets or expenses are allocated to the account. It is difficult to get information from OSFI. My knowledge is that the inspectors do not delve too much into this sort of thing.

*[Translation]*

**Senator Massicotte:** You all agree with the fact that we need a national commission. One of our earlier witnesses told us that it was not necessary to have a national commission to protect the consumers, but rather that it was more important to better coordinate our regulations and our means of supervision.

Moreover, we have learned that mutual funds intend to create a supervisory council that would be independent from the corporation's board. Could these two things help to meet that need for a national commission or do you want more regulations? You say that self-regulating industries do not work, but if that is the case, how does one find a solution?

*[English]*

**Mr. Buell:** Well, we feel that the self-regulatory organizations have an inherent conflict of interest. If you look at the IDA website, they admit that. We feel self-regulation does work for an industry, but they should not have primary mandate for investor protection. We get a lot of feedback from ordinary Canadians and small investors, who have lost all their savings. This is not something that comes out in statistics.

I know the Senate is interested in statistics, but we approached four of the major CSAs a year ago. They gave us a number of complaints, but they do not track the age of the complainants and the amount of the losses. We did a survey ourselves a few years ago. We had a small response, but that response indicated that the average age of the investor who lost money was in the mid-60s, and the amount was in the mid-\$80,000. Those responses did not include the members of our association that I know lost in excess

**M. Gingras:** Les vérificateurs se basent très fortement sur l'actuaire de la compagnie lorsque vient le temps de vérifier si les réserves sont suffisantes par rapport au passif.

**Le président:** Le vérificateur se pose toujours des questions lorsqu'il examine des comptes spéciaux qui ont des responsabilités spéciales. S'il existe un conflit inhérent entre l'actionnaire et ceux qui imputent les coûts à la compagnie en général et ceux qui imputent les coûts aux actionnaires, les vérificateurs doivent attirer l'attention du public là-dessus. Ils doivent s'assurer que cette pratique est appropriée.

**M. Gingras:** L'imputation se fait en fonction d'une formule qui a été déterminée par le conseil d'administration. Elle est déposée auprès du BSIF qui donne sa sanction en acceptant la formule.

Les enquêteurs du BSIF vérifient si la formule a été respectée. Ils vérifient si les actifs, les dépenses, ont été correctement imputés au compte. Il est difficile d'obtenir des informations du BSIF. Ce que j'en sais, c'est que les inspecteurs ne passent pas trop de temps à ce genre de choses.

*[Français]*

**Le sénateur Massicotte:** Vous êtes tous d'accord avec le fait que nous avons besoin d'une commission nationale. Un des témoins précédents nous a dit qu'il n'était pas nécessaire d'avoir une commission nationale pour protéger le consommateur, mais qu'il était plus important de faire une nouvelle coordination de nos règlements et de nos moyens de supervision.

Également, on a appris que les fonds mutuels se dirigent vers la formation d'un conseil de supervision indépendant du conseil d'administration de la corporation. Ces deux moyens peuvent-ils vous aider à satisfaire la demande de la commission nationale ou voulez-vous plus de réglementation? Vous dites que les industries d'autorégulation ne fonctionnent pas, mais dans cette perspective, arrive-t-on à trouver une solution?

*[Traduction]*

**M. Buell:** Nous avons l'impression que les organisations d'autorégulation ont un conflit d'intérêts inhérent. Si vous consultez le site Web de l'ACCOVAM, ils l'admettent. Nous avons l'impression que l'autorégulation fonctionne pour une industrie, mais que celle-ci ne devrait pas avoir le mandat principal de protéger les investisseurs. Nous recevons énormément d'observations de la part de Canadiens et de petits investisseurs qui ont perdu toutes leurs économies. Ce n'est pas quelque chose qui provient de statistiques.

Je sais que le Sénat s'intéresse aux statistiques, mais nous avons approché quatre des plus importants centres de l'ACVM l'année dernière. Ils nous ont donné combien il y avait eu de plaintes, mais ils n'ont pas relevé l'âge des plaignants et le montant des pertes. Nous avons nous-mêmes procédé à un sondage il y a quelques années. Nous n'avons pas eu beaucoup de réponses, mais ces réponses indiquaient que l'âge moyen de l'investisseur qui a perdu de l'argent était la soixantaine, et que le montant



of \$1 million. My guess on the estimated average loss is well over \$100,000. We estimate that it is more than \$1 billion every year.

When you asked what it would cost to provide some sort of authority to protect investors, if it costs less than \$1 billion a year, we feel it would be cost effective.

**Mr. Gleberzon:** I think a part of what you are asking is a fundamental philosophical question: Can an industry regulate itself and at the same time protect all the elements that go into the regulation of that industry?

I think that a national regulatory agency that has government support and government foundation will protect the basic consumer and the small investor. We have that system in Canada, but the problem is that it is fragmented into 12 or 13 different organizations. The federal government really is not involved at all.

With the proposed establishment of a national governmental based regulatory agency, you will protect consumers better, and you will encourage external investment in Canada, because we are the laughing stock in the sense we are so behind other countries in not having that kind of an agency.

We know that even if you do have that kind of agency, as Mr. Spitzer has shown in the United States, there are still major problems. Nevertheless, a man like Mr. Spitzer may have his own personal agenda; it is the American way.

**The Chairman:** It is also the Canadian way, except here in the Senate.

**Mr. Gleberzon:** We understand, but with that exception, the point is that whatever the reasons for the motivation, when the government gets involved the system is more efficient than when an industry regulates itself.

*[Translation]*

**Senator Plamondon:** My first question concerns consumers, because before being appointed to the Senate I led a consumer assistance service which closely examined vanishing premium life insurance policies. I know that our recommendation was to clearly indicate in the charts that these were scenarios and not probabilities nor promises.

My question has to do with transparency when it comes to a firm's solvency. Oftentimes, consumers ask whether an insurance company is reputable. When this type of question is asked, the provinces and others tell us that they cannot give us an indication of a company's solvency, of whether it is monitored every six months or if there is increased monitoring of a company. The disclosure of this type of information would lead a company to ruin because it would be an admission of financial difficulties.

perdu était de 80 000 \$ environ. Ces sondages n'ont pas porté sur les membres de notre association qui, je le sais, ont perdu plus d'un million de dollars. Je dirais que la perte moyenne estimée est plus de 100 000 \$. Nous avons estimé qu'elle était de plus de un milliard de dollars chaque année.

Lorsque vous nous demandez ce qu'il en coûterait de fournir une sorte d'agence de protection des investisseurs, si cela coûte moins d'un milliard de dollars par année, nous pensons que ce serait rentable.

**M. Gleberzon:** Je crois qu'un aspect de votre question est en fait une question philosophique fondamentale: une industrie peut-elle s'autoréglementer et en même temps protéger tous les éléments qui participent à la réglementation de cette industrie?

Je pense qu'un organisme national de réglementation appuyé par le gouvernement et ancré dans le gouvernement protégera les consommateurs et les petits investisseurs. Nous avons un système de ce genre au Canada, mais le problème c'est qu'il est fragmenté en 12 ou 13 organisations différentes. Le gouvernement fédéral ne s'en mêle pas vraiment.

En créant un organisme de réglementation ancré au sein du gouvernement, on protégera mieux les consommateurs et on encouragera les investissements en provenance de l'étranger, parce que nous sommes pour l'instant la risée des autres pays du fait que nous n'avons pas d'organisme de ce genre.

Nous savons bien que même avec ce type d'organisme, comme M. Spitzer l'a montré aux États-Unis, il reste encore des problèmes importants. Néanmoins, quelqu'un comme M. Spitzer a peut-être son propre agenda personnel; c'est là façon de faire à l'américaine.

**Le président:** C'est aussi la façon de faire canadienne, sauf ici au Sénat.

**M. Gleberzon:** Soit, mais à part cette exception, il reste que quelles que soient les motivations, si le gouvernement s'en mêle, le système fonctionne de façon plus efficace que quand c'est le secteur qui s'autoréglemente.

*[Français]*

**Le sénateur Plamondon:** Ma première question concerne les consommateurs puisque, avant d'être nommé au Sénat, je dirigeais un service d'aide aux consommateurs qui a examiné de près les polices d'assurance à primes prélevées sur la valeur de rachat. Je sais que l'on avait recommandé d'indiquer clairement dans les tableaux que c'était des scénarios et non pas des probabilités ni des promesses.

Ma question porte sur la transparence en matière de solvabilité. Souvent, les consommateurs demandent si telle compagnie d'assurance en est une avec laquelle je devrais faire affaires. Quand on pose des questions à ce sujet, autant au plan provincial qu'ailleurs, on nous dit qu'on ne peut pas nous donner une idée de la solvabilité ou nous dire si c'est sous surveillance à tous les six mois ou si on a accru la surveillance d'une compagnie. Dévoiler cette information équivalait à la mettre à terre, puisque c'est avouer qu'elle est en difficulté.



Some people such as investors or insiders know, but consumers do not know how poorly a company is doing until it folds. Should they not have an idea of its solvency or weaknesses before investing in it?

My second question: because I was involved in several studies regarding insurance companies, I met with Ms. Gloria Stromberg who is an authority in the field, and she told me to look into universal life insurance policies the next time around.

You talk of protecting the interests of policyholders, but most people who hold universal life insurance policies know nothing of the investment side of universal life insurance. How do you envision protecting this part of life insurance companies? Do we need a Mr. Spitzer in Canada?

**Mr. Gingras:** I will start by answering your question on insurance companies' solvency and on advertising insurance companies' financial strength. In the past, there was a lot of information available. There was what was called the Blue Book, published by the Superintendent of Insurance. Two or three large-sized books were published every year. You could find out practically anything on a given company, surplus, profits or losses. We knew about its business.

These publications no longer exist and it is practically impossible to obtain information. I have a better understanding of federal companies because I have not worked for Quebec companies. They plead confidentiality. Your policy can be transferred to another company. You chose a company because you thought it was solvent. The company chooses to sell a block of accounts to another company and you can do nothing about it. Very little protection exists in that case. It is a problem.

Then again, should companies' financial statements be more complete? I understand why the Office of the Superintendent of Financial Institutions does not declare that a company is facing financial difficulties and that it has less than 120 per cent of the minimum capital required. If that gets published, a chain reaction will ensue. However, if we had information on companies in general, that would be fine, but solvency is not the only thing. Companies have practically stopped selling participating insurance, they prefer to sell discretionary contracts, universal life insurance.

**Senator Plamondon:** Yesterday we heard from credit record companies such as Equifax and TransUnion and they know everything about us, our solvency. Why is it that we cannot have any indication of the solvency of companies we are dealing with?

**Mr. Gingras:** I think companies generally publish the minimum capital required. They publish this and say that according to legislation there is a 100 per cent capital recommendation to meet their obligations. They publish it and say that they have 225 per cent of this amount. So this can be a very valuable source of information.

Certaines personnes, des investisseurs, des initiés, le savent, mais le consommateur ne le sait pas jusqu'à ce que la compagnie tombe. Ne devrait-on pas avoir une idée de la solvabilité ou de la fragilité d'une compagnie d'assurance avant d'y investir?

Ma deuxième question, c'est qu'ayant fait plusieurs études au service d'aide au consommateur sur les compagnies d'assurance, j'avais rencontré Mme Gloria Stromberg qui est une autorité en la matière, et qui m'avait dit de regarder la prochaine fois l'assurance-vie universelle.

Vous avez parlé de protéger les intérêts des détenteurs de police, mais la plupart des gens qui prennent une assurance-vie universelle ne connaissent rien de la partie investissement de l'assurance-vie universelle. Dites-moi comment vous voyez la protection de cette partie des compagnies d'assurance-vie? A-t-on besoin d'un M. Spitzer au Canada?

**M. Gingras:** Je vais d'abord répondre à la question de la solvabilité des compagnies d'assurance et de la publicité de la force financière des compagnies d'assurance. Autrefois, il y avait beaucoup d'informations disponibles. Il y avait ce qu'on appelait le « Blue Book » publié par le surintendant des assurances. C'était pour une année deux ou trois gros volumes. On savait à peu près tout d'une compagnie. On connaissait son surplus, ses profits, ses pertes. On connaissait ses affaires.

Il n'y a plus de publications maintenant, et c'est pratiquement impossible d'obtenir une information. Je connais mieux les compagnies fédérales parce que je n'ai pas travaillé pour des compagnies québécoises. On plaide la confidentialité. Votre police peut être transférée à une autre compagnie. Vous avez choisi une compagnie parce que vous pensez qu'elle est solvable. La compagnie peut vendre un bloc d'affaires à une autre compagnie et vous ne pouvez rien dire. Très peu de protection se fait à ce moment-là. C'est un problème.

Encore là, est-ce que les rapports financiers des compagnies devraient être plus complets? Je comprends le Bureau du surintendant des institutions financières de ne pas déclarer qu'une compagnie est en difficulté financière et que son coussin a baissé à moins de 120 p. 100 du requis, que le minimum de capital requis est trop bas. S'il publie cela, c'est une réaction en chaîne. Cependant, si on avait de l'information sur les compagnies en général, d'accord, mais la solvabilité n'est pas la seule chose. Les compagnies ont arrêté de vendre de l'assurance participante à toute fin pratique, elles préfèrent vendre des contrats discrétionnaires, des assurances-vie universelles.

**Le sénateur Plamondon:** On a eu hier des compagnies de dossiers de crédits comme Equifax et TransUnion et elles savent tout sur nous, sur notre solvabilité. Pourquoi nous, on ne pourrait pas avoir une idée de la solvabilité des compagnies avec lesquelles on fait affaires?

**M. Gingras:** Je crois que les compagnies publient généralement leur minimum de capital requis. Elles vont publier cela et dire que la loi recommande qu'il y ait un capital de 100 p. 100 pour rencontrer leurs obligations. Elles vont publier et dire qu'elles ont 225 p. 100 de ce capital. Alors c'est une source d'information qui peut être très valable.

However, as for universal policies, that is exactly what I call adjustable policies. In that sense, the company has discretion. A universal policy is a bank account with daily fees for the insurance. The bank account goes up or down and you do not know how much interest the company is crediting and how much it is billing for the first five years. With any kind of luck, you will be told how much you will be charged for the insurance, but after that the insurance company can increase insurance rates at its discretion.

A former CEO of a company told me that with that kind of product, you have more security than you need, not in case the company goes bankrupt, but because you can decrease the interest rate on the bank account and increase the insurance fees. They have enormous discretion. That is the other side to a participating policy. There is no framework. There is nothing forcing the company to be reasonable and there is no statute saying that you must act fairly and equitably when you make adjustments.

The Americans, in New York, at least, passed legislation to that effect. Other countries have criteria concerning acting fairly and equitably. But that is not being done right now.

**Senator Plamondon:** Do we need Spitzer in Canada?

**Mr. Gingras:** That is beyond my scope. I am not sure I can answer.

*[English]*

**The Chairman:** Senator Plamondon is referring to a recommendation from our other witnesses. You are more concerned about insurance, but the others are more concerned about one national regulator.

Senator Plamondon asks what you think of that idea, and how do we establish such a national regulator.

**Mr. Gleberzon:** As I listened to Senator Plamondon's question, I realized that it applied in part to the answer to Senator Massicotte's question, because it is really the same principles that surround transparency. For example, if a financial adviser is under investigation for some charge of malfeasance, the adviser can continue to do business until something happens. During the time of the investigation, the pending charges are not a matter of public record. The same thing applies to companies on a watch.

The Ontario Securities Commission had just begun to publicize companies that it was investigating, but stopped doing so because there were a number of other companies on its list.

The kind of questions that you asked are the key questions that have to be asked because they justify, and explain the reasons why we need a national regulator.

Cependant, pour en venir aux polices universelles, c'est justement ce que j'appelle des polices ajustables. En ce sens, la compagnie a une discrétion. Une police universelle est un compte de banque avec des frais journaliers pour l'assurance. Le compte de banque monte ou baisse et vous ne savez pas combien la compagnie crédite d'intérêt et combien elle facture pour les cinq premières années. Avec de la chance, on va vous dire combien on vous facturera pour l'assurance, mais après, c'est à la discrétion de la compagnie d'augmenter les frais d'assurance.

Un ancien chef de direction de compagnie me disait qu'avec ces genres de produits, on a plus de sécurité qu'on en a besoin, non pas pour que la compagnie tombe en faillite, mais parce qu'on peut baisser les taux d'intérêt sur le compte de banque et augmenter les frais d'assurance. Ils ont énormément de discrétion. C'est l'autre côté des polices participantes. Il n'y a pas d'encadrement. Il n'y a rien qui force la compagnie à être raisonnable, il n'y a pas de statut qui dit que vous devez agir de façon juste et équitable quand vous faites des ajustements.

Les Américains, à New York au moins, ont passé une législation à ce sujet. D'autres pays ont mis des critères pour agir de façon juste et équitable. Mais cela ne se fait pas présentement.

**Le sénateur Plamondon:** Est-ce qu'on a besoin au Canada de Spitzer?

**M. Gingras:** Cela dépasse ma compétence. Je ne suis pas sûr de pouvoir vous répondre.

*[Traduction]*

**Le président:** Le sénateur Plamondon parle d'une recommandation formulée par nos autres témoins. Vous vous préoccupez plus d'assurance, mais ce qui les intéresse, eux, c'est d'avoir une autorité nationale de réglementation.

Le sénateur Plamondon vous demande ce que vous en pensez et comment on pourrait mettre sur pied cette autorité nationale de réglementation.

**M. Gleberzon:** En écoutant la question du Sénateur Plamondon, je me suis rendu compte qu'elle était valable aussi en partie pour la réponse à la question du sénateur Massicotte, car ce sont les mêmes principes qui sous-tendent la transparence. Par exemple, si un conseiller financier fait l'objet d'une enquête parce qu'il est soupçonné de malversations, il poursuit ses activités comme avant. Durant toute la durée de l'enquête, les malversations dont il est question ne sont pas rendues public. C'est la même chose pour les sociétés sous surveillance.

La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario avait commencé à publier le nom des sociétés sur lesquelles elle enquêtait, mais elle a arrêté de le faire parce qu'il y avait d'autres sociétés sur sa liste.

Les questions que vous avez posées sont des questions fondamentales parce qu'elles expliquent justement pourquoi nous avons besoin d'une autorité nationale de réglementation.



We are talking about mutual funds, but there is no reason to believe such a national regulator could not look at all financial services. We have to see this in the broader sphere. I am a policyholder and have mutual funds, and whether I am in jeopardy in one or the other, I am in jeopardy. That is the way we have to look at it.

I do not know if we need an Eliot Spitzer, but we need a single regulator that can determine whether we do need someone like Eliot Spitzer who could shake everything up. When he first started everyone said it was not necessary for that kind of action, but he has demonstrated beyond a shadow of a doubt that it is necessary.

**Mr. Buell:** I am very impressed by the previous presentations and the questions that have been asked. I can see this committee has a good grasp of the problems that small investors face. It is not just one product; it is the entire financial services industry. There appears to be a cover up of widespread wrongdoing, whether it is a mutual fund company, an insurance company, a bank-owned brokerage house or an investment dealer.

We hear the same complaints over and over again. Canadians do not know where to go and as Mr. Oliver said, "it is a convoluted and arcane regulatory structure." We could not agree more.

The small investor does not know where to go and when he does, the regulators say, "We provide preventive investor protection; we do not provide remedial protection." The small investor has to go to the civil courts. Most people cannot afford to go to civil court. A 70- or 80-year-old senior has neither the time nor the money to take civil action. That is why we say we need a federal or a national authority that provides consumer investor protection.

**Senator Angus:** The big sophisticated investors are all on the bandwagon, recouping their losses, and the poor little widows the orphans and old people have suffered the losses. It is terrible.

I think your organization is on the right track. We have been listening very carefully today.

**The Chairman:** Mr. Buell, to be fair to the evidence, we have heard not only consumer protection but also remediation today. We heard that there was remediation and we heard that there were complaints and there was some cash going back to the consumers. The question is whether the remediation was sufficient, satisfactory, timely, and fair. These are all good, appropriate questions. To be fair to the other evidence, there was a balance between the two.

**Senator Angus:** I think he meant the authorities, the public. There is no remediation.

On parle de fonds communs de placement, mais il n'y a aucune raison de penser qu'une telle autorité ne pourrait pas s'occuper de tous les services financiers. Il faut voir cela à plus grande échelle. Je suis titulaire de police et j'ai aussi des fonds communs de placement, si je suis dans une situation risquée, peu importe que ce soit d'un côté ou de l'autre. C'est comme cela qu'il faut voir les choses.

Je ne sais pas si nous avons besoin d'un Eliot Spitzer, mais ce qu'il nous faut, c'est une autorité unique de réglementation capable de décider si nous avons effectivement besoin de quelqu'un comme Eliot Spitzer pour faire un grand ménage. Quand il a commencé, tout le monde a dit qu'il n'était pas nécessaire de faire les choses en grand comme cela, mais il donné la preuve éclatante que c'était pourtant bien nécessaire.

**M. Buell:** Je suis très impressionné par les exposés qui ont précédé et par les questions qui ont été posées. Je constate que le comité est bien conscient des problèmes que connaissent les petits investisseurs. Il ne s'agit pas simplement d'un produit, il s'agit de toute l'industrie des services financiers. Il y a apparemment une volonté d'étouffer à grande échelle la question des malversations, que l'on parle de sociétés de fonds communs de placements, de compagnies d'assurance, de courtiers bancaires ou de courtiers en valeur mobilière.

Nous n'avons cessé d'entendre les mêmes plaintes. Les Canadiens ne savent pas vers qui se tourner et comme l'a dit M. Oliver, nous avons une structure de réglementation tordue et nébuleuse. Nous sommes parfaitement d'accord.

Le petit investisseur ne sait pas vers qui se tourner et quand il pose la question, les autorités de réglementation lui disent: « Nous faisons de la protection préventive des investisseurs, pas de la correction ». Le seul recours des petits investisseurs, se sont les tribunaux civils. La plupart des gens n'ont pas les moyens de se payer ces procès. Un homme de 70 ou 80 ans n'a ni le temps ni l'argent nécessaire pour intenter un procès civil. C'est pour cela que nous disons qu'il faut créer une autorité fédérale ou nationale responsable de protéger les petits investisseurs.

**Le sénateur Angus:** Les gros investisseurs avertis sont tous retombés sur leurs pieds et sont rentrés dans leur argent et les petits, les veuves, les orphelins et les personnes âgées ont encaissé les pertes. C'est épouvantable.

Je crois que vous êtes sur la bonne voie. Nous avons prêté une oreille très attentive aujourd'hui.

**Le président:** Monsieur Buell, en toute justice, on n'a pas entendu parler seulement de protection des consommateurs aujourd'hui, mais aussi de mesures correctives. On nous a dit qu'il y avait des mesures correctives, et nous avons aussi entendu dire qu'il y avait des plaintes et que les consommateurs se faisaient rembourser un peu d'argent. Il s'agit de savoir si les mesures correctives étaient suffisantes, satisfaisantes, opportunes et équitables. Toutes ces questions sont justes et appropriées. Pour être équitable, il faut dire qu'il y avait équilibre entre les deux.

**Le sénateur Angus:** Je crois qu'il voulait dire les autorités, le grand public. Il n'y a pas de mesures correctives.



**The Chairman:** It is all self-regulation; that is true.

To be fair, it is a problem but it is important as well that we make sure the evidence to our listening audience is balanced as well. I am not underestimating or undervaluing your comments.

We have heard about fragmentation. As we look at one regulatory regime to another, we see that some are better than others and that some work more effectively.

Have you determined which of the provinces are more sensitive to the needs of the consumer?

**Mr. Buell:** We believe the Quebec model is probably the most socially advanced. We believe the B.C. model is probably second, in our opinion. For example, Mr. Oliver says that if you go to their website you can find all the disciplines; whereas, if you go into the BCSC website, they have an alphabetical list of all of the people who have been disciplined.

Unless you are very skilled at using a computer, it is more difficult to get the information on the IDA website.

**The Chairman:** If we believe in *caveat emptor*, let the buyer beware, the buyer must have adequate, fair and timely information. It is difficult for *caveat emptor* to operate if the information is not equal.

**Mr. Buell:** Absolutely.

**Mr. Gleberzon:** On the remedial side, Manitoba has instituted a system of arbitration that is operated by the government. I am a bit hazy about how many cases have actually been processed through that technique, but I do know it exists. We spoke with the minister responsible for it, and he spoke highly of it. We think that is another way to go, because if there is a national regulator, it could also develop an arbitration system or some other system that will not cost the small investor a great deal of money.

**The Chairman:** I represent the province of Ontario. Senator Angus represents Quebec; Senator Plamondon, Quebec; and Senator Moore, Nova Scotia. The Senate is regionally based, and we represent our regions. You are telling me the province of Ontario, which has most of the security business in the country, is least sensitive to consumer needs? I am hearing this for the first time.

**Mr. Buell:** I believe the leaders of our regulators are trying to do the right thing. They are trying to provide investor protection, but it is preventative in nature rather than remedial. We do not believe the leaders of the regulatory system know what is happening at the client interface.

**Le président:** C'est vrai que tout cela, c'est de l'autoréglementation.

En toute justice, il s'agit d'un problème, mais nous devons aussi nous assurer que l'information qui se rend à notre auditoire est bien équilibrée. Je ne sous-estime ni ne surestime vos propos.

Nous avons entendu parler de segmentation. En comparant les régimes de réglementation entre eux, nous constatons que certains sont meilleurs que d'autres et que certains fonctionnent mieux.

Avez-vous décidé quelles provinces sont les plus sensibles vis-à-vis les besoins du consommateur?

**M. Buell:** Nous croyons que le modèle québécois est probablement le plus avancé sur le plan social. Nous croyons que le modèle de la Colombie-Britannique se situe probablement en deuxième position. Par exemple, M. Oliver nous dit qu'en vérifiant leur site web, vous trouverez toutes les disciplines; cependant, si vous consultez le site web de la BCSC, il y a là une liste alphabétique de tous ceux qui ont fait l'objet d'une sanction disciplinaire.

À moins que vous ne connaissiez à fond les ordinateurs, il est plus difficile d'obtenir l'information sur le site de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières.

**Le président:** Pour que l'expression *caveat emptor* prenne tout son sens, c'est-à-dire « que l'acheteur se méfie », alors l'acheteur doit avoir une information adéquate, juste et opportune. Il est difficile pour l'acheteur de se méfier si tous n'ont pas la même information.

**M. Buell:** Absolument.

**M. Gleberzon:** Du côté des mesures correctives, le Manitoba a mis sur pied un système d'arbitrage géré par le gouvernement. Je n'ai pas le nombre précis de cas réglés grâce à cette méthode, mais je sais que la possibilité existe. Nous en avons parlé au ministre responsable et il n'avait que des éloges pour le système. Nous croyons que c'est une autre piste de solutions parce que s'il y avait une autorité de réglementation nationale, elle pourrait mettre sur pied un système d'arbitrage ou un autre système qui ne coûterait pas très cher au petit investisseur.

**Le président:** Je représente l'Ontario. Le sénateur Angus représente le Québec; la sénateur Plamondon, le Québec et le sénateur Moore, la Nouvelle-Écosse. Le Sénat assure une représentation régionale et nous représentons nos régions. Vous me dites que l'Ontario, là où s'effectuent le plus de transactions au niveau du commerce des valeurs mobilières au pays, est la province la moins sensible aux besoins du consommateur; c'est la première fois que j'entends dire cela.

**M. Buell:** Je crois que les responsables de nos autorités de réglementation essaient de bien faire. Ils essaient d'assurer une certaine protection à l'investisseur, mais elle est de nature préventive plutôt que correctrice. Nous ne croyons pas que les responsables des autorités de réglementation savent ce qui se passe au bas de l'échelle, au niveau des clients.

To be fair, the Ontario Securities Commission has arranged for a town hall meeting in Toronto on May 31. Mr. Oliver and Mr. Waite will be on the panel. David Brown of the OSC will be on the panel. I have been invited to be on the panel to act as a voice for small investors.

They have opened this to the public. Many of our members are already sending in their stories and their questions. We feel this is an approach by the leaders of the regulatory system in Ontario to listen to the public. We are looking forward to that meeting.

**The Chairman:** We have asked those that are involved in self-regulation for their recommendations about how to improve the system. Each of the witnesses has told us there are problems, and they want to address some of those problems, be it in legislation or elsewhere.

If you have any specific recommendations about how to improve the existing self-regulatory system, please give them to us. We are interested in the other option of how we can accelerate a more centralized regulatory mandate. If you have any recommendations, please give them to us as precisely as possible.

**Senator Angus:** Back to the policyholders' rights issue; I feel that we have to hear now from the likes of Dominic D'Alessandro or his opposite in your former company, Sun Life. It seems to me you have made these statements firmly. You have written a letter that did not get answered satisfactorily. Mr. LePan has been here, and we did not know what to ask him on that subject.

Would we be spinning our wheels to do that?

I suppose it is unfair to ask you what you think Mr. D'Alessandro would say if asked what ManuLife is doing for its policyholders as opposed to its shareholders.

**The Chairman:** It is on our witness list to hear from the Canadian Life & Health Insurance Association. I think you are raising a deeper point. It is one thing to hear from the association.

**Senator Angus:** It is the lowest common denominator.

**The Chairman:** It might be the highest common denominator. We should perhaps also hear from some of the major consumer institutions, and we would be interested to hear your comments afterwards. This is an ongoing process, and we are interested in your opinion.

**Senator Moore:** Who is convening that symposium in late May? Will a paper be published as to the deliberations, something that could be forwarded to this committee?

**Mr. Buell:** I understand David Brown precipitated this town hall meeting, probably subsequent to a meeting I had with him last February. I presented a report, which we then sent to 25 of

En toute justice, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario organise une assemblée publique à Toronto pour le 31 mai. Messieurs Oliver et Waite feront partie du panel. David Brown de la commission en fera aussi partie. On m'a invité à en faire partie comme porte-parole des petits investisseurs.

Cette assemblée est ouverte au public. Beaucoup de nos membres envoient déjà leurs histoires et leurs questions. Les responsables des autorités de réglementation de l'Ontario se mettent ainsi à l'écoute du public. Nous avons bien hâte d'y participer.

**Le président:** Nous avons demandé à ceux qui participent à un système d'autoréglementation de nous recommander des améliorations possibles. Chacun des témoins nous a appris qu'il y a des problèmes, qu'il serait bien de régler certains de ces problèmes, que ce soit par voie législative ou autrement.

Si vous avez des recommandations précises quant aux améliorations qui pourraient être apportées au système actuel d'autoréglementation, veuillez nous en part, je vous prie. Nous nous intéressons aussi à l'autre option qui est de savoir comment nous pourrions diligenter un mandat de réglementation plus centralisé. Si vous avez des recommandations à faire, qu'elles soient le plus précis possible, s'il vous plaît.

**Le sénateur Angus:** Revenons aux droits des titulaires de police; je crois que nous devons entendre ce qu'ont à dire les gens comme Dominic D'Alessandro ou son homologue chez votre ancienne compagnie, la Sun Life. Il me semble que vous avez fait vos déclarations assez fermement. Vous avez envoyé une lettre à laquelle vous n'avez pas obtenu réponse satisfaisante. Monsieur LePan a comparu devant nous et nous ne savions pas quelles questions lui poser à ce sujet.

Donnerions-nous des coups d'épée dans l'eau, si nous faisons cela?

Il est probablement injuste de vous demander ce que dirait, à votre avis, M. D'Alessandro si on lui demandait ce que fait ManuLife pour ses titulaires de police par opposition aux actionnaires.

**Le président:** L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes se trouve déjà sur notre liste de témoins à venir. Je crois que vous soulevez une question fondamentale. C'est bien beau d'entendre ce qu'a à dire l'association.

**Le sénateur Angus:** C'est le plus petit dénominateur commun.

**Le président:** C'est peut-être le plus gros dénominateur commun. Peut-être devrions-nous entendre certaines des plus grosses associations de consommateurs, après quoi nous pourrions vous entendre. Notre étude se poursuit et votre avis nous intéresse.

**Le sénateur Moore:** Qui organise ce symposium à la fin de mai? Publiera-t-on un document faisant état des délibérations, quelque chose qu'on pourrait faire parvenir à notre comité?

**M. Buell:** Je crois que David Brown a été le premier moteur de cette réunion, probablement suite à ma rencontre avec lui au mois de février. J'ai présenté un rapport que nous avons ensuite fait

Canada's leaders, including the Prime Minister and the premiers of the provinces. We tried to illustrate that small investors are hurting, and our leaders really do not know what is going down.

**The Chairman:** I am looking at the clock. If you could wind up in 30 seconds, then Mr. Gleberzon will have the last 30 seconds. We have one minute left.

**Mr. Buell:** It was the OSC. It was David Brown. We will give a report to the Senate committee after it is over.

**Mr. Gleberzon:** We are partnering with the OSC on this to ensure our members are aware they have access to our website. Between the two organizations we will put together some material and submit it to you.

**The Chairman:** Thank you so much. I apologize. The clock is our enemy. We thank you very much as individuals and as citizens for coming forward. This has been very instructive and informative.

The committee adjourned.

parvenir à 25 des dirigeants du Canada, y compris le premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces. Nous avons essayé d'y montrer que les petits investisseurs souffrent et que nos dirigeants ne savent pas vraiment ce qui se passe.

**Le président:** Je viens de consulter ma montre. Si vous pouvez conclure en 30 secondes, après quoi M. Gleberzon disposera de 30 secondes aussi. Il nous reste une minute.

**M. Buell:** C'était la CVMO. C'était David Brown. Nous ferons parvenir un rapport au comité suite à la réunion.

**M. Gleberzon:** Nous travaillons de concert avec la CVMO afin d'assurer que nos membres sachent qu'ils ont accès à notre site web. Les deux organismes se concerteront et nous vous ferons parvenir un document.

**Le président:** Merci beaucoup. Je suis désolé. Le temps est notre ennemi. Nous vous remercions d'avoir pris le temps de comparaître à titre personnel. Ce fut riche en renseignements et profitable.

La séance est levée.



*Investment Funds Institute of Canada:*

Tom Hockin, President and Chief Executive Officer.

*As an individual:*

Claude Gingras, Legal Advisor, retired.

*Small Investor Protection Association:*

Stan I. Buell, Founder and President.

*Canadian Association of Retired Persons:*

Bill Gleberzon, Co-Director of Government & Media Relations.

*Institut des fonds d'investissement du Canada :*

Tom Hockin, président et chef de la direction.

*À titre personnel :*

Claude Gingras, conseiller juridique à la retraite.

*Small Investor Protection Association :*

Stan I. Buell, fondateur et président.

*Association canadienne des individus retraités :*

Bill Gleberzon, co-directeur des relations gouvernementales et avec les médias.



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Wednesday, April 13, 2005**

*Equifax Canada Inc.:*

Richard A. Cleary, President;

Joel Heft, Vice-President, Legal Counsel and Chief Privacy Officer.

*TransUnion of Canada Inc.:*

Ken Porter, President;

Chantal R. Banfield, General Counsel.

*Credit Union Central of Canada:*

Jack Smit, Chairperson, Board of Directors;

Joanne De Laurentiis, President and Chief Executive Officer.

**Thursday, April 14, 2005**

*Investment Dealers Association of Canada:*

Joseph J. Oliver, President and Chief Executive Officer.

*Mutual Fund Dealers Association of Canada:*

Larry M. Waite, President and Chief Executive Officer.

*(Continued on previous page)*

#### TÉMOINS

**Le mercredi 13 avril 2005**

*Equifax Canada Inc. :*

Richard A. Cleary, président;

Joel Heft, vice-président, chef du contentieux et chef de la Protection de la vie privée.

*TransUnion of Canada Inc. :*

Ken Porter, président;

Chantal R. Banfield, avocate-conseil.

*Centrale des caisses de crédit du Canada :*

Jack Smit, président, conseil d'administration;

Joanne De Laurentiis, présidente et chef de la direction.

**Le jeudi 14 avril 2005**

*Association canadienne des courtiers en valeur mobilières :*

Joseph J. Oliver, président et chef de la direction.

*Association canadienne des courtiers de fonds mutuels :*

Larry M. Waite, président et chef de la direction.

*(Suite à la page précédente)*





First Session  
Thirty-eighth Parliament, 2004-05

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Banking, Trade and Commerce

*Chair:*

The Honourable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Wednesday, April 20, 2005  
Thursday, April 21, 2005

**Issue No. 11**

**Second meeting on:**

Domestic and international financial system  
and

**Tenth meeting on:**

Consumer issues arising in  
the financial services sector

**INCLUDING:**

**THE NINTH REPORT OF THE COMMITTEE**

(Application for budget authorization for the fiscal year  
ending March 31, 2006: Study on consumer issues  
arising in the financial services sector)

**THE TENTH REPORT OF THE COMMITTEE**

(Application for budget authorization for the  
fiscal year ending March 31, 2006:

Study on demographics)

**THE ELEVENTH REPORT OF THE COMMITTEE**

(Application for budget authorization for the fiscal year  
ending March 31, 2006: Study on the present state  
of the domestic and international financial system)

**THE TWELFTH REPORT OF THE COMMITTEE**

(Application for budget authorization  
for the fiscal year ending March 31, 2006:  
Study on interprovincial barriers to trade)

**THE THIRTEENTH REPORT OF THE COMMITTEE**

(Application for budget authorization for the fiscal year ending  
March 31, 2006: Study on productivity)

**WITNESSES:**  
(See back cover)

Première session de la  
trente-huitième législature, 2004-2005

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Banques et du commerce

*Président :*

L'honorable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Le mercredi 20 avril 2005  
Le jeudi 21 avril 2005

**Fascicule n° 11**

**Deuxième réunion concernant :**

Le régime financier canadien et international  
et

**Dixième réunion concernant :**

Les questions concernant les consommateurs  
dans le secteur des services financiers

**Y COMPRIS :**

**LE NEUVIÈME RAPPORT DU COMITÉ**

(Demande d'autorisation de budget pour l'exercice financier se  
terminant le 31 mars 2006 : Étude sur les questions concernant  
les consommateurs dans le secteur des services financiers)

**LE DIXIÈME RAPPORT DU COMITÉ**

(Demande d'autorisation de budget pour  
l'exercice financier se terminant le 31 mars 2006 :  
Étude sur les changements démographiques)

**LE ONZIÈME RAPPORT DU COMITÉ**

(Demande d'autorisation de budget pour l'exercice financier se  
terminant le 31 mars 2006 : Étude sur la situation actuelle  
du régime financier canadien et international)

**LE DOUZIÈME RAPPORT DU COMITÉ**

(Demande d'autorisation de budget pour  
l'exercice financier se terminant le 31 mars 2006 :  
Étude sur les obstacles au commerce interprovincial)

**LE TREIZIÈME RAPPORT DU COMITÉ**

(Demande d'autorisation de budget pour l'exercice financier se  
terminant le 31 mars 2006 : Étude sur la productivité)

**TÉMOINS :**  
(Voir à l'endos)





## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Jeremiah S. Grafstein, *Chair*

The Honourable W. David Angus, *Deputy Chair*  
and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C. (or Rompkey, P.C.)	* Kinsella (or Stratton)
Biron	Massicotte
Fitzpatrick	Meighen
Harb	Moore
Hervieux-Payette, P.C.	Plamondon
Kelleher, P.C.	Tkachuk

\*Ex officio members

(Quorum 4)

### *Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Oliver substituted for that of the Honourable Senator Kelleher, P.C. (*April 18, 2005*).

The name of the Honourable Senator Gustafson substituted for that of the Honourable Senator Meighen (*April 18, 2005*).

The name of the Honourable Senator St. Germain, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Tkachuk (*April 18, 2005*).

The name of the Honourable Senator Chaput substituted for that of the Honourable Senator Fitzpatrick (*April 20, 2005*).

The name of the Honourable Senator Eggleton, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. (*April 20, 2005*).

The name of the Honourable Senator Kelleher, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Oliver (*April 20, 2005*).

The name of the Honourable Senator Meighen substituted for that of the Honourable Senator Gustafson (*April 20, 2005*).

The name of the Honourable Senator Tkachuk substituted for that of the Honourable Senator St. Germain, P.C. (*April 20, 2005*).

The name of the Honourable Senator Fitzpatrick substituted for that of the Honourable Senator Chaput (*April 21, 2005*).

The name of the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Eggleton, P.C. (*April 21, 2005*).

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

*Président* : L'honorable Jeremiah S. Grafstein

*Vice-président* : L'honorable W. David Angus  
et

Les honorables sénateurs :

* Austin, C.P. (ou Rompkey, C.P.)	* Kinsella (ou Stratton)
Biron	Massicotte
Fitzpatrick	Meighen
Harb	Moore
Hervieux-Payette, C.P.	Plamondon
Kelleher, C.P.	Tkachuk

\*Membres d'office

(Quorum 4)

### *Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Oliver est substitué à celui de l'honorable sénateur Kelleher, C.P. (*le 18 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Gustafson est substitué à celui de l'honorable sénateur Meighen (*le 18 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur St. Germain, C.P. est substitué à celui de l'honorable sénateur Tkachuk (*le 18 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Chaput est substitué à celui de l'honorable sénateur Fitzpatrick (*le 20 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Eggleton, C.P. est substitué à celui de l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P. (*le 20 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Kelleher, C.P. est substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver (*le 20 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Meighen est substitué à celui de l'honorable sénateur Gustafson (*le 20 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Tkachuk est substitué à celui de l'honorable sénateur St. Germain, C.P. (*le 20 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Fitzpatrick est substitué à celui de l'honorable sénateur Chaput (*le 21 avril 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P. est substitué à celui de l'honorable sénateur Eggleton, C.P. (*le 21 avril 2005*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, April 20, 2005  
(23)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 4:10 p.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Biron, Chaput, Eggleton, P.C., Grafstein, Gustafson, Harb, Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon and St. Germain, P.C. (12).

*Other senators present:* The Honourable Senators McCoy and Nancy Ruth (2).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, and Jean Dupuis, Analyst, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, October 20, 2004, the committee continued its consideration of the present state of the domestic and international financial system. (See *Issue No. 2, November 24, 2004, for the full text of the Order of Reference.*)

**WITNESSES:**

*Bank of Canada:*

David Dodge, Governor;

Paul Jenkins, Senior Deputy Governor.

The Chair made an opening statement.

Mr. Dodge made a statement and, with Mr. Jenkins, answered questions.

At 6:15 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

---

OTTAWA, Thursday, April 21, 2005  
(24)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 10:55 a.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Massicotte, Meighen, Moore, Plamondon and Tkachuk (9).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, and Jean Dupuis, Analyst, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 20 avril 2005  
(23)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 10, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Biron, Chaput, Eggleton, C.P., Grafstein, Gustafson, Harb, Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon et St. Germain, C.P. (12).

*Autres sénateurs présents :* Les honorables sénateurs McCoy et Nancy Ruth (2).

*Également présents :* June Dewetering, directrice intérimaire, et Jean Dupuis, analyste, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 20 octobre 2004, le comité poursuit son examen de l'état actuel du régime financier canadien et international. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité du 24 novembre 2004.*)

**TÉMOINS :**

*Banque du Canada :*

David Dodge, gouverneur;

Paul Jenkins, premier sous-gouverneur.

Le président fait une déclaration.

M. Dodge fait une déclaration puis, aidé de M. Jenkins, répond aux questions.

À 18 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

---

OTTAWA, le jeudi 21 avril 2005  
(24)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 10 h 55, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Massicotte, Meighen, Moore, Plamondon et Tkachuk (9).

*Sont présents :* June Dewetering, directrice intérimaire, et Jean Dupuis, analyste, Bibliothèque du Parlement.

*Également présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (*See Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.*)

**WITNESSES:**

*Canadian Bankers Association:*

Raymond J. Protti, President and Chief Executive Officer;  
Terry Campbell, Vice-President, Policy;  
Caroline Hubberstey, Director, Public and Community Affairs.

*Insurance Bureau of Canada:*

Stanley I. Griffin, President and Chief Executive Officer;  
Mark Yakabuski, Vice-President, Federal Affairs and Ontario.

*Insurance Brokers Association of Canada:*

Ken Orr, Chair of the Board;  
Francesca Iacurto, Director of Public Affairs.

The Chair made an opening statement.

Mr. Protti made a statement and, with Mr. Campbell and Ms. Hubberstey, answered questions.

At 12:20 p.m., the committee suspended.

At 12:23 p.m., the committee resumed.

Mr. Griffin, Mr. Yakabuski, Ms. Iacurto and Mr. Orr made statements and answered questions.

At 1:25 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

*Le greffier du comité,*

Gérald Lafrenière

*Clerk of the Committee*

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit l'examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 des délibérations du comité du 18 novembre 2004.*)

**TÉMOINS :**

*Association des banquiers canadiens :*

Raymond J. Protti, président et chef de la direction;  
Terry Campbell, vice-président, Politiques;  
Caroline Hubberstey, directrice, Affaires publiques et relations avec la collectivité.

*Bureau d'assurance du Canada :*

Stanley I. Griffin, président et chef de la direction;  
Mark Yakabuski, vice-président, Affaires fédérales et Ontario.

*Association des courtiers d'assurances du Canada :*

Ken Orr, président du conseil;  
Francesca Iacurto, directrice des Affaires publiques.  
Le président fait une déclaration.

M. Protti fait une déclaration et, avec M. Campbell et Mme Hubberstey, répond aux questions.

À 12 h 20, la séance est suspendue.

À 12 h 23, la séance reprend.

MM. Griffin et Yakabuski et Mmes Iacurto et Orr font des déclarations et répondent aux questions.

À 13 h 25, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**



**REPORTS OF THE COMMITTEE**

Wednesday, April 20, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

**NINTH REPORT**

Your Committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, November 16, 2004 to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector, respectfully requests the approval of funds for fiscal year 2005-2006.

Pursuant to Chapter 3:06, section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

*Le président,*

JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Chair*

**RAPPORTS DU COMITÉ**

Le mercredi 20 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

**NEUVIÈME RAPPORT**

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 16 novembre 2004 à examiner, pour en faire rapport, les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers, demande respectueusement que des fonds lui soient approuvés pour l'exercice 2005-2006.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration, ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

**STANDING SENATE COMMITTEE ON  
BANKING, TRADE AND COMMERCE**

**SPECIAL STUDY ON CONSUMER ISSUES ARISING IN  
THE FINANCIAL SERVICES SECTOR**

**APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006**

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday,  
November 16, 2004:

The Honourable Senator Grafstein moved, seconded by  
the Honourable Senator Banks:

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade  
and Commerce be authorized to examine and report on  
consumer issues arising in the financial services sector.  
In particular, the Committee shall be authorized to examine:

- the impact of federal legislation and initiatives  
designed to protect consumers within the financial  
services sector;
- the role, corporate governance structure and  
effectiveness of agencies (including supervisory/  
regulatory and self-regulating), ombudspersons  
and others who play a role with respect to  
consumer protection and the supervision of the  
financial services sector;
- consumer credit rates and reporting agencies; and
- other related issues; and

That the Committee submit its final report no later than  
June 30, 2005, and that the Committee retain until  
August 31, 2005 all powers necessary to publicize its  
findings.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE**

**ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES QUESTIONS CONCERNANT  
LES CONSOMMATEURS DANS LE SECTEUR DES  
SERVICES FINANCIERS**

**DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT  
LE 31 MARS 2006**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 16 novembre 2004 :

L'honorable sénateur Grafstein propose, appuyé par  
l'honorable sénateur Banks,

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du  
commerce soit autorisé à examiner, pour en faire rapport,  
les questions concernant les consommateurs dans le secteur  
des services financiers, et en particulier les aspects suivants :

- l'effet des lois et des initiatives fédérales visant la  
protection des consommateurs dans le secteur des  
services financiers;
- le rôle, la structure de gouvernance et l'efficacité des  
organismes (notamment des organismes de  
surveillance/de réglementation et d'autoréglementa-  
tion), des ombudsmans et des autres intervenants  
qui veillent à la protection des consommateurs et à  
la supervision dans le secteur des services financiers;
- les taux du crédit à la consommation et les agences  
d'évaluation du crédit; et
- tout autre aspect connexe; et

Que le Comité soumette son rapport final au Sénat au  
plus tard le 30 juin 2005 et qu'il conserve jusqu'au 31 août  
2005 tous les pouvoirs nécessaires pour diffuser ses  
conclusions.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

**SUMMARY OF EXPENDITURES**

Professional and Other Services	\$ 26,000
Transportation and Communications	0
All Other Expenditures	<u>2,000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 28,000</b>

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce on February 17, 2005.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

**SOMMAIRE DES DÉPENSES**

Services professionnels et autres	26 000 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>2 000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>28 000 \$</b>

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce le 17 février 2005.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date \_\_\_\_\_  
The Honourable Jerry Grafstein  
Chair, Standing Senate Committee on  
Banking, Trade and Commerce

Date \_\_\_\_\_  
L'honorable Jerry Grafstein  
Président du Comité sénatorial permanent  
des banques et du commerce

Date \_\_\_\_\_  
The Honourable George Furey  
Chair, Standing Committee on Internal  
Economy, Budgets, and Administration

Date \_\_\_\_\_  
L'honorable George Furey  
Président du Comité permanent de la régie  
interne, des budgets et de l'administration

**FOR INFORMATION ONLY**

<b>Fiscal year</b>	2004-2005*
<b>Total approved</b>	\$ 25,000
<b>Expenditures</b>	\$ 115

\*2004-2005 expenditures are as of Feb. 14, 2005

**NOTE D'INFORMATION**

<b>Année financière</b>	2004-2005*
<b>Budget approuvé</b>	25 000 \$
<b>Total des dépenses</b>	115 \$

\*les dépenses 2004-2004 jusqu'au 14 février 2005.



**STANDING SENATE COMMITTEE ON  
BANKING, TRADE AND COMMERCE**

**SPECIAL STUDY ON CONSUMER ISSUES ARISING IN  
THE FINANCIAL SERVICES SECTOR**

**EXPLANATION OF BUDGET ITEMS  
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006**

**PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES**

1. Expert consultants (0401) & (0435) (30 days at \$ 600 per day)	\$ 18,000	
2. Working Meals (0415) Working lunches and dinners (20 meals at \$ 400)	<u>8,000</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 26,000</b>

**TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS**

<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0</b>
--------------	--	-------------

**ALL OTHER EXPENDITURES**

1. Miscellaneous expenses (0799)	\$ <u>2,000</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2,000</b>

The Senate administration has reviewed this budget application.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, Principal Clerk, Committees Directorate

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, Director of Finance

\_\_\_\_\_  
Date

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE

ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES QUESTIONS CONCERNANT LES CONSOMMATEURS  
DANS LE SECTEUR DES SERVICES FINANCIERS

EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES  
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Services professionnels (0401) & (0435) (30 jours @ 600 \$/jour)	18 000 \$	
2. Repas de travail (0415) déjeuners et dîners (20 repas @ 400 \$)	<u>8 000</u>	
TOTAL		26 000 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

TOTAL		0 \$
-------	--	------

AUTRES DÉPENSES

1. Divers (0799)	<u>2 000 \$</u>	
TOTAL		2 000 \$

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

Heather Lank, greffière principale, Direction des comités	_____	Date
---	-------	------

Hélène Lavoie, directrice des Finances	_____	Date
--	-------	------

## APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 14, 2005

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Senate Standing Committee on Banking, Trade and Commerce for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2006 for the purpose of its Special Study on Consumer issues arising in the financial sector, as authorized by the Senate on Tuesday, November 16, 2004. The said budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 26,000
Transport and Communications	0
Other Expenditures	<u>2,000</u>
Total	\$ 28,000

Respectfully submitted,

## ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 14 avril 2005

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2006 aux fins de leur Étude spéciale sur les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers, tel qu'autorisé par le Sénat le mardi 16 novembre 2004. Ledit budget se lit comme suit :

Services professionnels et autres	26 000 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>2 000</u>
Total	28 000 \$

Respectueusement soumis,

*Le président,*

GEORGE J. FUREY

*Chair*



Wednesday, April 20, 2005

Le mercredi 20 avril 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

#### TENTH REPORT

#### DIXIÈME RAPPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, November 23, 2004 to examine and report on issues dealing with the demographic change that will occur in Canada within the next two decades, respectfully requests that it be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary, for the purpose of such study.

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 23 novembre 2004 à étudier, pour en faire rapport, les changements démographiques qui se produiront au Canada d'ici une vingtaine d'années, demande respectueusement que le comité soit autorisé à retenir les services de conseillers, techniciens et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins de ses travaux.

Pursuant to Chapter 3:06, section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration, ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectfully submitted,

Respectueusement soumis,

*Le président,*

JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Chair*

#### STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

#### SPECIAL STUDY ON DEMOGRAPHICS

#### APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006

#### COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

#### ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES CHANGEMENTS DÉMOGRAPHIQUES

#### DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday, November 23, 2004:

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 23 novembre 2004 :

The Honourable Senator Grafstein moved, seconded by the Honourable Senator Banks:

L'honorable sénateur Grafstein propose, appuyé par l'honorable sénateur Banks,

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report on issues dealing with the demographic change that will occur in Canada within the next two decades; the implications of that change for Canada's economy, labour market and retirement income system; and federal actions that could be taken to ensure that any implications of future demographic change are, to the extent possible, properly addressed; and

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à étudier, pour en faire rapport, les changements démographiques qui se produiront au Canada d'ici une vingtaine d'années, les répercussions de ces changements sur l'économie, le marché du travail et le système de revenu de retraite, et les mesures que pourrait prendre le gouvernement fédéral pour composer avec ces changements; et

That the Committee submit its final report no later than June 30, 2005.

Que le Comité présente un rapport final sur ces questions au plus tard le 30 juin 2005.

After debate,

Après débat,

The question being put on the motion, it was adopted.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**SUMMARY OF EXPENDITURES**

Professional and Other Services	\$ 4,500
Transportation and Communications	0
All Other Expenditures	<u>1,500</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,000</b>

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce on February 17, 2005.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

**SOMMAIRE DES DÉPENSES**

Services professionnels et autres	4 500 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>1 500</u>
<b>TOTAL</b>	<b>6 000 \$</b>

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce le 17 février 2005.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date	The Honourable Jerry Grafstein Chair, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce
------	--

Date	L'honorable Jerry Grafstein Président du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce
------	---

Date	The Honourable George Furey Chair, Standing Committee on Internal Economy, Budgets, and Administration
------	--

Date	L'honorable George Furey Président du Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration
------	--

STANDING SENATE COMMITTEE ON  
BANKING, TRADE AND COMMERCE

SPECIAL STUDY ON DEMOGRAPHICS

EXPLANATION OF BUDGET ITEMS  
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1. Expert consultants (0401) & (0435) (5 days at \$ 600 per day)	\$ 3,000	
2. Working Meals (0415)	<u>1,500</u>	
Working lunches and dinners (2 meals at \$ 750)		
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4,500</b>

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0</b>
--------------	--	-------------

ALL OTHER EXPENDITURES

1. Miscellaneous expenses (0799)	\$ <u>1,500</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1,500</b>

The Senate administration has reviewed this budget application.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, Principal Clerk, Committees Directorate

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, Director of Finance

\_\_\_\_\_  
Date



**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE**

**ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES CHANGEMENTS DÉMOGRAPHIQUES**

**EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES  
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006**

**SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES**

1. Services professionnels (0401) & (0435) (5 jours @ 600 \$/jour)	3 000 \$	
2. Repas de travail (0415) déjeuners et dîners (2 repas @ 750 \$)	<u>1 500</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>4 500 \$</b>

**TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS**

<b>TOTAL</b>		<b>0 \$</b>
--------------	--	-------------

**AUTRES DÉPENSES**

1. Divers (0799)	<u>1 500 \$</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>1 500 \$</b>

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, greffière principale, Direction des comités

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, directrice des Finances

\_\_\_\_\_  
Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 14, 2005

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Senate Standing Committee on Banking, Trade and Commerce for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2006 for the purpose of its Special Study on Demographics, as authorized by the Senate on Tuesday, November 23, 2004. The said budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 4,500
Transport and Communications	0
Other Expenditures	<u>1,500</u>
Total	\$ 6,000

Respectfully submitted,

*Le président,*

GEORGE J. FUREY

*Chair*

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 14 avril 2005

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2006 aux fins de leur Étude spéciale sur les changements démographiques, tel qu'autorisé par le Sénat le mardi 23 novembre 2004. Ledit budget se lit comme suit:

Services professionnels et autres	4 500 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>1 500</u>
Total	6 000 \$

Respectueusement soumis,

Wednesday, April 20, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

#### ELEVENTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Wednesday, October 20, 2004 to examine and report upon the present state of the domestic and international financial system, respectfully requests that it be empowered to travel outside Canada for the purpose of such study.

Pursuant to Chapter 3:06, section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

*Le président,*

JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Chair*

---

#### STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

#### SPECIAL STUDY ON THE PRESENT STATE OF THE DOMESTIC AND INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM

#### APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006

Extract from the *Journals of the Senate* of Wednesday, October 20, 2004:

The Honourable Senator Grafstein moved, seconded by the Honourable Senator Corbin:

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report upon the present state of the domestic and international financial system;

That the papers and evidence received and taken on the subject during the Thirty-seventh Parliament and any other relevant Parliamentary papers and evidence on the said subject be referred to the Committee; and

That the Committee submit its final report no later than December 31, 2005.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

Le mercredi 20 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

#### ONZIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le mercredi 20 octobre 2004 à examiner, afin d'en faire rapport, la situation actuelle du régime financier canadien et international, demande respectueusement qu'il soit autorisé à voyager à l'extérieur du Canada aux fins de ses travaux.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration, ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

---

#### COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

#### ÉTUDE SPÉCIALE SUR LA SITUATION ACTUELLE DU RÉGIME FINANCIER CANADIEN ET INTERNATIONAL

#### DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006

Extrait des *Journaux du Sénat* du mercredi 20 octobre 2004 :

L'honorable sénateur Grafstein propose, appuyé par l'honorable sénateur Corbin,

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à examiner, afin d'en faire rapport, la situation actuelle du régime financier canadien et international;

Que les documents et témoignages recueillis à ce sujet au cours de la trente-septième législature et tout autre document parlementaire et témoignage pertinent concernant ledit sujet soient renvoyés à ce Comité; et

Que le Comité soumette son rapport final au plus tard le 31 décembre 2005.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.



**SUMMARY OF EXPENDITURES**

Professional and Other Services	\$ 26,050
Transportation and Communications	76,150
All Other Expenditures	<u>2,000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 104,200</b>

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce on February 17, 2005.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Date	The Honourable Jerry Grafstein Chair, Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce
------	--

Date	The Honourable George Furey Chair, Standing Committee on Internal Economy, Budgets, and Administration
------	--

**SOMMAIRE DES DÉPENSES**

Services professionnels et autres	26 050 \$
Transports et communications	76 150
Autres dépenses	<u>2 000</u>
<b>TOTAL</b>	<b>104 200 \$</b>

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce le 17 février 2005.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date	L'honorable Jerry Grafstein Président du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce
------	---

Date	L'honorable George Furey Président du Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration
------	--

**FOR INFORMATION ONLY**

Fiscal year	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005*
<b>Total approved</b>	\$30,000	\$277,200	\$63,000	\$36,650
<b>Expenditures</b>	\$0	\$131,146	\$38,333	\$97

\*2004-2005 expenditures are as of Feb. 14, 2005.

**NOTE D'INFORMATION**

Année financière	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005*
<b>Budget approuvé</b>	30 000 \$	277,200 \$	63 000 \$	36 650 \$
<b>Total des dépenses</b>	0 \$	131,146 \$	38 333 \$	\$97

\*les dépenses 2004-2005 jusqu'au 14 février 2005.

**STANDING SENATE COMMITTEE ON  
BANKING, TRADE AND COMMERCE**

**SPECIAL STUDY ON THE PRESENT STATE OF THE DOMESTIC AND INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM**

**EXPLANATION OF BUDGET ITEMS  
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006**

**PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES**

1. Expert consultants (0401) & (0435) (20 days at \$ 600 per day)	\$ 12,000	
2. Working Meals (0415) Working lunches and dinners (15 meals at \$ 400)	6,000	
3. Working Meals (0415) Working lunches and dinners (New York-Washington) (2 meals at \$ 1400)	2,800	
4. Translation and Interpretation Services (0412) (for trip to New York-Washington) (\$625 x 2 days)	1,250	
5. Hospitality (0410)	2,000	
6. Membership and Registration fees (0406)	<u>2,000</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 26,050</b>

**TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS**

1. Travel Expenses (0201)		
A. Ottawa —New York-Washington (15 participants - 12 Senators and 3 staff)		
Air transportation: 15 x 2,300	\$ 34,500	
Ground Transportation:		
Taxis: \$250 x 15	3,750	
Minibus rental: \$1100 x 2 days	2,200	
Train (New York to Washington): \$300 x 15	4,500	
Per diem and incidentals: \$100 x 15 x 3 days	4,500	
Hotel accommodations: 2 nights at \$485/night x 15 participants	14,550	
Contingencies:	<u>3,000</u>	
		\$ 67,000
B. Work on behalf of the Committee (Participation at conferences)		
Air transportation	\$ 6,000	
Ground transportation	400	
Hotel	1,600	
Per diem	400	
Contingencies:	<u>750</u>	
		\$ 9,150
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 76,150</b>
<b>ALL OTHER EXPENDITURES</b>		
1. Miscellaneous expenses (0799)	\$ 2,000	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2,000</b>

The Senate administration has reviewed this budget application.

Heather Lank, Principal Clerk, Committees Directorate

\_\_\_\_\_ Date

Hélène Lavoie, Director of Finance

\_\_\_\_\_ Date

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE**

**ÉTUDE SPÉCIALE SUR LA SITUATION ACTUELLE DU RÉGIME FINANCIER CANADIEN ET INTERNATIONAL**

**EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES  
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006**

**SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES**

1. Services professionnels (0401) & (0435) (20 jours @ 600 \$/jour)	12 000 \$	
2. Repas de travail (0415) déjeuners et dîners (15 repas @ 400 \$)	6 000	
3. Repas de travail (0415) déjeuners et dîners (New York-Washington) (2 repas @ \$ 1 400)	2 800	
4. Services de traduction et d'interprétation (0412) (pour le voyage à New York-Washington) (625 \$ x 2 jours)	1 250	
5. Hospitalité (0410)	2 000	
6. Frais d'inscription (0406)	<u>2 000</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>26 050 \$</b>

**TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS**

1. Frais de déplacement (0201)		
A. Ottawa - New York - Washington (15 participants - 12 Sénateurs et 3 employés)		
Transport aérien:		
15 x 2 300 \$	34 500 \$	
Transport au sol:		
Taxis : 250 \$ x 15	3 750	
Location d'autobus: 1100 \$ x 2 jours	2 200	
Train (New York à Washington): 300 \$ x 15	4 500	
Per diem et imprévus:		
100 \$ x 15 x 3 jours	4 500	
Hébergement à l'hôtel:		
2 nuits à 485 \$/jour x 15 participants	14 550	
Imprévus:	<u>3 000</u>	
		67 000 \$
B. Travail pour le Comité (Participation à des conférences)		
Transport aérien:	6 000 \$	
Transport au sol:	400	
Hébergement à l'hôtel:	1 600	
Per diem et imprévus:	400	
Imprévus:	<u>750</u>	
		<u>9 150 \$</u>
<b>TOTAL</b>		<b>76 150 \$</b>
<b>AUTRES DÉPENSES</b>		
1. Divers (0799)	<u>2 000 \$</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>2 000 \$</b>

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

Heather Lank, greffière principale, Direction des comités

\_\_\_\_\_ Date

Hélène Lavoie, directrice des Finances

\_\_\_\_\_ Date



## APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 14, 2005

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Senate Standing Committee on Banking, Trade and Commerce for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2006 for the purpose of its Special Study on the present state of the domestic and international financial system, as authorized by the Senate on Wednesday, October 20, 2004. The approved budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 26,050
Transport and Communications	66,850
Other Expenditures	<u>2,000</u>
Total	\$ 94,900

(includes funding for fact-finding missions and conference attendance)

Respectfully submitted,

*Le président,*

GEORGE J. FUREY

*Chair*

## ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 14 avril 2005

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2006 aux fins de leur Étude spéciale sur la situation actuelle du régime financier canadien et international, tel qu'autorisé par le Sénat le mercredi 20 octobre 2004. Le budget approuvé se lit comme suit:

Services professionnels et autres	26 050 \$
Transports et communications	66 850
Autres dépenses	<u>2 000</u>
Total	94 900 \$

(y compris des fonds pour participer à des missions d'étude et des conférences)

Respectueusement soumis,

Wednesday, April 20, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

#### TWELFTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, November 23, 2004 to examine and report on issues dealing with interprovincial barriers to trade, respectfully requests that it be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary, for the purpose of such study.

Pursuant to Chapter 3:06, section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

*Le président,*

JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Chair*

#### STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

#### SPECIAL STUDY ON INTERPROVINCIAL BARRIERS TO TRADE

#### APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday, November 23, 2004:

The Honourable Senator Grafstein moved, seconded by the Honourable Senator Banks:

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report on issues dealing with interprovincial barriers to trade, in particular the barriers that exist; the extent to which they are limiting the growth and profitability of the affected sectors; and measures that could be taken by the federal government to facilitate the elimination of such barriers in order to enhance trade; and

That the Committee submit its final report no later than June 30, 2005.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

Le mercredi 20 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

#### DOUZIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 23 novembre 2004 à étudier, pour en faire rapport, les obstacles au commerce interprovincial, demande respectueusement que le comité soit autorisé à retenir les services de conseillers, techniciens et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins de ses travaux.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration, ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

#### COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

#### ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES OBSTACLES AU COMMERCE INTERPROVINCIAL

#### DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 23 novembre 2004 :

L'honorable sénateur Grafstein propose, appuyé par l'honorable sénateur Banks,

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à étudier, pour en faire rapport, les obstacles au commerce interprovincial, en s'intéressant entre autres à leur effet sur la croissance et la rentabilité des secteurs concernés, et aux mesures que le gouvernement fédéral pourrait prendre afin de faciliter l'élimination de ces obstacles de manière à accroître le commerce; et

Que le Comité présente un rapport final sur ces questions au plus tard le 30 juin 2005.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

**SUMMARY OF EXPENDITURES**

Professional and Other Services	\$ 4,500
Transportation and Communications	0
All Other Expenditures	<u>1,500</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,000</b>

**SOMMAIRE DES DÉPENSES**

Services professionnels et autres	4 500 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>1 500</u>
<b>TOTAL</b>	<b>6 000 \$</b>

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce on February 17, 2005.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce le 17 février 2005.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

\_\_\_\_\_  
Date                      The Honourable Jerry Grafstein  
Chair, Standing Senate Committee on  
Banking, Trade and Commerce

\_\_\_\_\_  
Date                      L'honorable Jerry Grafstein  
Président du Comité sénatorial permanent  
des banques et du commerce

\_\_\_\_\_  
Date                      The Honourable George Furey  
Chair, Standing Committee on Internal  
Economy, Budgets, and Administration

\_\_\_\_\_  
Date                      L'honorable George Furey  
Président du Comité permanent de la régie  
interne, des budgets et de l'administration



STANDING SENATE COMMITTEE ON  
BANKING, TRADE AND COMMERCE  
SPECIAL STUDY ON INTERPROVINCIAL BARRIERS TO TRADE  
EXPLANATION OF BUDGET ITEMS  
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1. Expert consultants (0401) & (0435) (5 days at \$ 600 per day)	\$ 3,000	
2. Working Meals (0415) Working lunches and dinners (2 meals at \$ 750)	<u>1,500</u>	
TOTAL		\$ 4,500

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

TOTAL		\$ 0
-------	--	------

ALL OTHER EXPENDITURES

1. Miscellaneous expenses (0799)	\$ <u>1,500</u>	
TOTAL		\$ 1,500

The Senate administration has reviewed this budget application.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, Principal Clerk, Committees Directorate

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, Director of Finance

\_\_\_\_\_  
Date

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE**

**ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES OBSTACLES AU COMMERCE INTERPROVINCIAL**

**EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES  
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006**

**SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES**

1. Services professionnels (0401) & (0435) (5 jours @ 600 \$/jour)	3 000 \$	
2. Repas de travail (0415) déjeuners et dîners (2 repas @ 750 \$)	<u>1 500</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>4 500 \$</b>

**TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS**

<b>TOTAL</b>		<b>0 \$</b>
--------------	--	-------------

**AUTRES DÉPENSES**

1. Divers (0799)	<u>1 500 \$</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>1 500 \$</b>

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, greffière principale, Direction des comités

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, directrice des Finances

\_\_\_\_\_  
Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 14, 2005

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Senate Standing Committee on Banking, Trade and Commerce for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2006 for the purpose of its Special Study on Interprovincial Barriers to Trade, as authorized by the Senate on Tuesday, November 23, 2004. The said budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 4,500
Transport and Communications	0
Other Expenditures	<u>1,500</u>
Total	\$ 6,000

Respectfully submitted,

*Le président,*

GEORGE J. FUREY

*Chair*

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 14 avril 2005

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2006 aux fins de leur Étude spéciale sur les obstacles au commerce interprovincial, tel qu'autorisé par le Sénat le mardi 23 novembre 2004. Ledit budget se lit comme suit:

Services professionnels et autres	4 500 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>1 500</u>
Total	6 000 \$

Respectueusement soumis,



Wednesday, April 20, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

### THIRTEENTH REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, November 23, 2004 to examine and report on issues dealing with productivity, respectfully requests that it be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary, for the purpose of such study.

Pursuant to Chapter 3:06, section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

*Le président,*

JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Chair*

---

### STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE SPECIAL STUDY ON PRODUCTIVITY

#### APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday, November 23, 2004:

The Honourable Senator Grafstein moved, seconded by the Honourable Senator Banks:

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report on issues dealing with productivity, in particular the rate of productivity in Canada and in relation to our major trading partners (especially the United States); the extent to which the rate of productivity is limiting economic growth and the well-being of Canadians; and federal and other measures that could be taken to enhance Canada's rate of productivity growth and competitiveness; and

That the Committee submit its final report no later than June 30, 2005.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

Le mercredi 20 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce a l'honneur de présenter son

### TREIZIÈME RAPPORT

Votre Comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 23 novembre 2004 à examiner, afin d'en faire rapport, diverses questions relatives à la productivité, demande respectueusement que le comité soit autorisé à retenir les services de conseillers, techniciens et de tout autre personnel jugé nécessaire aux fins de ses travaux.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration, ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

---

### COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

#### ÉTUDE SPÉCIALE SUR LA PRODUCTIVITÉ

#### DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 23 novembre 2004 :

L'honorable sénateur Grafstein propose, appuyé par l'honorable sénateur Banks,

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à étudier, pour en faire rapport, diverses questions relatives à la productivité, notamment le taux de productivité du Canada, en soi et par rapport à celui de nos principaux partenaires commerciaux (surtout les États-Unis), les effets de ce taux de productivité sur la croissance économique et le bien-être des Canadiens, et les mesures fédérales et autres qui pourraient être prises pour améliorer le taux de croissance de la productivité et la compétitivité du Canada; et

Que le Comité présente un rapport final sur ces questions au plus tard le 30 juin 2005.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

**SUMMARY OF EXPENDITURES**

Professional and Other Services	\$ 4,500
Transportation and Communications	0
All Other Expenditures	<u>1,500</u>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6,000</b>

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce on February 17, 2005.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

**SOMMAIRE DES DÉPENSES**

Services professionnels et autres	4 500 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>1 500</u>
<b>TOTAL</b>	<b>6 000 \$</b>

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce le 17 février 2005.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date \_\_\_\_\_  
The Honourable Jerry Grafstein  
Chair, Standing Senate Committee on  
Banking, Trade and Commerce

Date \_\_\_\_\_  
L'honorable Jerry Grafstein  
Président du Comité sénatorial permanent  
des banques et du commerce

Date \_\_\_\_\_  
The Honourable George Furey  
Chair, Standing Committee on Internal  
Economy, Budgets, and Administration

Date \_\_\_\_\_  
L'honorable George Furey  
Président du Comité permanent de la régie  
interne, des budgets et de l'administration

**STANDING SENATE COMMITTEE ON  
BANKING, TRADE AND COMMERCE**

**SPECIAL STUDY ON PRODUCTIVITY**

**EXPLANATION OF BUDGET ITEMS  
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION  
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2006**

**PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES**

1. Expert consultants (0401) & (0435) (5 days at \$ 600 per day)	\$ 3,000	
2. Working Meals (0415) Working lunches and dinners (2 meals at \$ 750)	<u>1,500</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4,500</b>

**TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS**

<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0</b>
--------------	--	-------------

**ALL OTHER EXPENDITURES**

1. Miscellaneous expenses (0799)	\$ <u>1,500</u>	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1,500</b>

The Senate administration has reviewed this budget application.

\_\_\_\_\_  
Heather Lank, Principal Clerk, Committees Directorate

\_\_\_\_\_  
Date

\_\_\_\_\_  
Hélène Lavoie, Director of Finance

\_\_\_\_\_  
Date



COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE

ÉTUDE SPÉCIALE SUR LA PRODUCTIVITÉ

EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES  
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR  
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2006

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Services professionnels (0401) & (0435)	3 000 \$	
(5 jours @ 600 \$/jour)		
2. Repas de travail (0415)	<u>1 500</u>	
déjeuners et dîners (2 repas @ 750 \$)		
TOTAL		4 500 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

TOTAL		0 \$
-------	--	------

AUTRES DÉPENSES

1. Divers (0799)	<u>1 500 \$</u>	
TOTAL		1 500 \$

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

Heather Lank, greffière principale, Direction des comités	Date
---	------

Hélène Lavoie, directrice des Finances	Date
--	------

## APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 14, 2005

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Senate Standing Committee on Banking, Trade and Commerce for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2006 for the purpose of its Special Study on Productivity, as authorized by the Senate on Tuesday, November 23, 2004. The said budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 4,500
Transport and Communications	0
Other Expenditures	<u>1,500</u>
Total	\$ 6,000

Respectfully submitted,

## ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 14 avril 2005

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2006 aux fins de leur Étude spéciale sur la productivité, tel qu'autorisé par le Sénat le mardi 23 novembre 2004. Ledit budget se lit comme suit:

Services professionnels et autres	4 500 \$
Transports et communications	0
Autres dépenses	<u>1 500</u>
Total	6 000 \$

Respectueusement soumis,

*Le président,*

GEORGE J. FUREY

*Chair*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, April 20, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:10 p.m. to examine and report upon the present state of the domestic and international financial system.

**Senator Jeremiah S. Grafstein** (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Chairman:** I welcome the Canadian audience to one of the most important hearings of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. Twice a year, for some years now, for those who are not aware, we have had a meeting with the Governor and senior officials of the Bank of Canada. We are delighted to welcome David Dodge and Senior Deputy Governor Paul Jenkins here today. Not only are you being viewed from coast to coast to coast, governor, but you are being viewed, for the first time, via our auspices, on the World Wide Web. People far and wide, from the central banks of Asia to the central banks of South America, will be watching and listening to every word with great anticipation and delight. We thank you for attending again. We are anxious to hear what you have to say, and I know honourable senators are anxious to question you on their concerns.

**Mr. David Dodge, Governor, Bank of Canada:** Thank you very much, Mr. Chairman. It is a great pleasure to be here for the first time in your new quarters — new leadership, new quarters.

[*Translation*]

As always, we appreciate the opportunity to meet with you twice a year, following the release of our Monetary Policy Report. These meetings help us keep senators and all Canadians informed about the Bank's views on the economy and about the goal of monetary policy and the actions we take to achieve it.

Last Thursday, we released our April Monetary Policy Report. In the report, we said that the global economy has been unfolding largely as expected, and the outlook for the Canadian economy is essentially unchanged from that in January's Monetary Policy Report update.

The Canadian economy continues to adjust to global economic developments. These developments include the realignment of currencies in response to global imbalances, the higher prices of both energy and non-energy commodities, and growing competition from emerging-market economies.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 20 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 10 pour examiner, afin de faire rapport, l'état actuel des systèmes financiers national et international.

**Le sénateur Jeremiah S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Je souhaite la bienvenue au public canadien à une des audiences les plus importantes du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Deux fois par année, depuis quelques années maintenant, pour ceux d'entre vous qui ne le savent pas, nous rencontrons le gouverneur et des hauts fonctionnaires de la Banque du Canada. Nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui M. David Dodge et son sous-gouverneur, Paul Jenkins. Les gens sont en train de vous regarder non seulement d'un océan à l'autre, monsieur le gouverneur, mais sachez qu'on vous regarde aussi, pour la première fois, sous notre égide, sur le web. En effet, des gens dans des régions lointaines, à partir des banques centrales de l'Asie et de l'Amérique du Sud, seront rivés à chaque mot que vous prononcerez avec grande anticipation et enthousiasme. Nous vous remercions d'être venu nous rencontrer de nouveau. Nous avons hâte d'entendre ce que vous avez à nous dire, et je sais que les honorables sénateurs ont bien hâte de vous poser des questions qui leur tiennent à cœur.

**M. David Dodge, gouverneur, Banque du Canada :** Merci infiniment monsieur le président. C'est un grand plaisir pour moi que de me trouver ici aujourd'hui pour la première fois dans vos nouveaux locaux — devant un nouveau président et dans une nouvelle salle.

[*Français*]

Comme toujours, nous apprécions la possibilité que nous avons, deux fois l'an, de vous rencontrer à la suite de la parution du rapport sur la politique monétaire. Ces séances nous aident à bien renseigner les sénateurs et tous les Canadiens au sujet de notre point de vue sur l'économie, de l'objectif de la politique monétaire et des mesures que nous prenons pour l'atteindre.

Jeudi dernier, nous avons publié la livraison d'avril du rapport sur la politique monétaire. Dans ce rapport, nous expliquons que l'évolution de l'économie mondiale est généralement conforme aux attentes et que les prévisions concernant l'activité au pays sont, en gros, les mêmes qu'au moment de la mise à jour de janvier.

L'économie canadienne continue de s'ajuster aux changements en cours dans le monde. Parmi ces changements, mentionnons le réalignement des devises causées par les déséquilibres mondiaux, la hausse des prix de l'énergie et des produits de base non énergétique ainsi que la concurrence grandissante provenant des pays et marchés émergents.



*[English]*

In Canada, we are seeing more evidence of sectoral adjustments to these global developments. Many Canadian commodity-producing sectors are expanding. However, firms in some other sectors that are exposed to international trade are facing pressure from the appreciation of the Canadian dollar and from foreign competition. On balance, net exports have been a drag on the economy but, with robust domestic demand, some sectors, such as retail, wholesale, housing, for example, have been growing strongly.

Overall, the bank expects Canada's economy to grow by 2.5 per cent in 2005 and 3.25 per cent in 2006, with growth this year and next coming primarily from strengthened domestic demand. To continue to support aggregate demand, we decided to leave the target for the overnight rate unchanged at 2.5 per cent on April 12.

The bank continues to judge that the economy is operating slightly below its production capacity, and we expect that it will move back to full capacity in the second half of 2006. Core inflation is projected to return to 2 per cent around the end of 2006. Based on the scenario implied by oil price futures, total CPI inflation is expected to remain slightly above 2 per cent this year and to move slightly below 2 per cent in the second half of the next. In line with this outlook for growth and inflation, a reduction of monetary stimulus will be required over time.

This outlook is subject to both upside and downside risks and to uncertainties. The risks include the pace of expansion in Asia and the prices of oil and non-energy commodities. A further risk relates to the resolution of global current account imbalances. Should these persist, the risk of a disorderly correction will grow over time. Most of the uncertainties with respect to the Canadian economy relate to how the economy is adjusting to the relative price changes associated with major global developments. Monetary policy continues to facilitate this adjustment process by aiming to keep inflation at the 2 per cent target and the economy operating near its production capacity.

Honourable senators, we will be happy now to take your questions.

**The Chairman:** Governor, thank you for being concise. I urge my colleagues to be as concise as you. They have questions and comments, and I would hope that in order for us to all have an opportunity to question, senators will show restraint.

**Senator Angus:** Gentlemen, it is always nice to have you with us. On this occasion, it is immediately after your appearance yesterday in what we call the other place. I have looked at the transcript of your comments there. As well, I could not help but observe your presence on the front page of some of our major

*[Traduction]*

Les ajustements sectoriels qui s'opèrent au Canada en réponse à ces changements deviennent plus manifestes. De nombreuses industries productrices de matières premières sont en expansion, alors que les entreprises de certains autres secteurs ouverts au commerce international subissent des pressions associées à l'appréciation de notre monnaie et à la concurrence étrangère. Dans l'ensemble, le volume des exportations nettes ralentit l'activité. Mais grâce au dynamisme de la demande intérieure, quelques secteurs, dont le commerce de détail et de gros ainsi que le logement, connaissent une forte croissance.

La Banque prévoit que l'économie canadienne progressera de quelque 2,5 p. 100 en 2005 et d'environ 3,25 p. 100 en 2006 et que la croissance, cette année et l'an prochain, proviendra principalement du dynamisme de la demande intérieure. Afin de continuer à soutenir la demande globale, nous avons décidé de maintenir à 2,5 p. 100 le taux cible du financement à un jour le 12 avril.

La Banque estime encore que l'économie tourne un peu en deçà des limites de sa capacité et qu'elle remontera à son plein potentiel au second semestre de 2006. L'inflation mesurée par l'indice de référence devrait revenir à 2 p. 100 vers la fin de l'an prochain. Selon le scénario établi à partir des coûts à terme du pétrole, le taux d'augmentation de l'IPC global devrait rester légèrement au-dessus de 2 p. 100 cette année et descendre un peu sous ce taux au deuxième semestre de 2006. À la lumière de ces prévisions pour la croissance et l'inflation, une réduction du degré de détente monétaire sera requise au fil du temps.

Ces prévisions sont entachées de risques, aussi bien à la hausse qu'à la baisse, et d'incertitudes. Parmi ces risques, mentionnons le rythme d'expansion en Asie ainsi que la trajectoire des cours du pétrole et des produits de base non énergétiques. Un autre risque concerne la résorption des déséquilibres des balances courantes à l'échelle mondiale, notamment la possibilité grandissante que le processus de correction ne devienne désordonné si ces déséquilibres devaient persister. Les incertitudes liées aux perspectives pour le Canada ont trait pour la plupart à la façon dont l'économie s'ajuste aux modifications des prix relatifs associés aux principaux changements en cours sur la scène internationale. La politique monétaire continue de faciliter le processus d'ajustement en visant à maintenir l'inflation au taux cible de 2 p. 100 et à faire tourner l'économie près de son plein potentiel.

Honorables sénateurs, nous nous ferons maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

**Le président :** Monsieur le gouverneur, merci d'avoir été concis. J'exhorte mes collègues à faire de même. Ils ont des questions à poser et des commentaires à faire, et j'espère qu'ils feront preuve de retenue pour nous donner l'occasion à tous de poser des questions.

**Le sénateur Angus :** Messieurs, c'est toujours un plaisir que de vous recevoir. Cette fois-ci, c'est au lendemain de votre comparution devant les députés. J'ai jeté un coup d'œil à la transcription de cette séance. Je constate aussi que vous êtes en première page de certains de nos grands journaux ce matin. Je suis

newspapers this morning. I am sure you will hear some questions about the issue of bank mergers, which seemed to catch the national interest. I will not address my first question on that subject, but I am sure others will.

I would like to focus on what you have referred to in general terms, that is, "global imbalance" being nowadays a major factor affecting the well-being or otherwise of the Canadian economy. You mentioned it when you appeared here in November. You certainly mentioned it yesterday in the other place. I notice in your opening statement you have referred to it in at least two paragraphs. I understand it to be the offshoot of a circumstance where, say in the United States, consumers are spending aggressively and not saving, thereby creating an imbalance, and at the same time in other countries they are producing at a great rate and are saving. There is also a dual form, where some currencies are pegged or are floating, like the Canadian dollar, and other places, such as China, have a fixed exchange rate tied to the U.S. dollar. You have talked about the risks that arise for Canada in particular from the imbalances that result and the difficulty of adjusting to them.

This is complicated stuff for us and for all Canadians, and I would like you to try to describe this problem for us and for the listening audience so that we get a better sense of what you are trying to tell us and what we should be looking out for. I think you sounded quite a strident warning here on two or three occasions, so I am anxious to get a clear understanding of what you are talking about.

**Mr. Dodge:** Thank you, senator. You have touched on one of the key issues. Indeed, I spent last weekend down in Washington at the IMF and with the G7, and this was one of the key items on the agenda.

First, we are talking about the situation in the United States, where savings fall far short of domestic investment, and hence the United States is importing savings from abroad; whereas abroad, principally but not exclusively in Asia, they have exactly the opposite situation. There is nothing wrong with that in principle. Indeed, we have had periods in our history when we have had very large current account deficits. There is nothing wrong with the current account deficit, or the surplus, as we now have. The real worry is how these evolve and whether the mechanisms are there to allow them to correct themselves over time. Market mechanisms will normally make the correction.

We see it all the time here in Canada. One region of the country will have excess savings and another will have a deficiency of savings. Capital moves, and people move, and over time, the balance is restored. Normal market mechanisms within a country work quite well to restore it, albeit the adjustment is sometimes difficult. The worry on the international stage is that these mechanisms are not being allowed to fully work.

Obviously, labour is not nearly as mobile internationally as it is nationally. That mechanism does not exist, and so you need other mechanisms, such as trade flows and capital flows, to make the adjustment. Normally, one would expect over time that a country

sûr que l'on va vous interroger sur la question du fusionnement des banques qui a semblé attirer l'intérêt national. Je vous interrogerai pour ma part sur une autre question.

Vous avez parlé de ce « déséquilibre mondial » qui a une forte influence sur l'économie canadienne. Vous y avez fait allusion lorsque vous avez comparu ici en novembre. Vous en avez reparlé hier. Je remarque que vous le mentionnez également aujourd'hui dans au moins deux paragraphes. J'ai l'impression que c'est le résultat d'une situation qui veut que, notamment aux États-Unis, les consommateurs dépensent beaucoup et n'économisent pas, ce qui crée un déséquilibre alors que dans d'autres pays on produit beaucoup et l'on économise. Il y a aussi le fait que certaines devises flottent, comme le dollar canadien, alors que dans d'autres pays, comme en Chine, il y a un taux de change fixe en fonction du dollar américain. Vous avez parlé des risques que peuvent susciter au Canada de tels déséquilibres et de la difficulté que l'on peut avoir à y faire face.

C'est quelque chose qui est compliqué pour nous et pour la population en général et j'aimerais que vous essayiez de nous décrire ce problème de façon à ce que nous comprenions mieux, nous et les téléspectateurs, ce que vous essayez de nous dire et ce que nous devrions surveiller. Je dirais que vous nous avez avertis à deux ou trois occasions de cette situation si bien que j'aimerais comprendre clairement ce dont il est question.

**M. Dodge :** Merci, sénateur. Vous avez mis le doigt sur un des problèmes clés. En effet, j'ai passé la fin de semaine dernière à Washington au FMI et avec le G7 et c'était-là un des éléments clés à l'ordre du jour.

Tout d'abord, il y a la situation aux États-Unis où l'épargne ne permet pas de faire les investissements nécessaires et où l'on importe donc des épargnes de l'étranger; alors qu'à l'étranger, principalement mais pas exclusivement en Asie, c'est exactement le contraire. Il n'y a pas en principe de problème à cela. En fait, nous avons connu certaines périodes dans l'histoire où nous avions des déficits courants importants. Il n'y a pas de mal à avoir un déficit courant, ni un excédent, comme actuellement. Ce qui est inquiétant, c'est la façon dont cela évolue car il faut savoir si les mécanismes existants permettent à ces situations de se corriger petit à petit. Ce sont normalement les mécanismes du marché qui opèrent cette correction.

Nous voyons cela constamment au Canada. Une région du pays a une épargne excessive alors qu'une autre manque d'épargne. Le capital bouge, les gens aussi et, avec le temps, l'équilibre est rétabli. Les mécanismes normaux du marché dans un pays fonctionnent de façon à le rétablir, même si les ajustements sont parfois difficiles. Le problème, sur la scène internationale, c'est que l'on ne laisse pas fonctionner ces mécanismes à fond.

Évidemment, la main-d'oeuvre n'est pas aussi mobile à l'échelle internationale qu'à l'échelle nationale. Ce mécanisme n'existe pas, il en faut donc d'autres, tels que les flux d'échanges et de capitaux pour permettre les ajustements voulus. Normalement, on peut



with a heavy investment would import capital from abroad, i.e. net deficiency of saving, and vice versa in a country without a terribly high investment. Over time, through movements in interest rates, relative prices and, internationally, exchange rates, the market would move to correct those imbalances. While there might be a few bumps along the way, things should work out.

The real worry at the moment is that policies are impeding the normal operation of the market to correct those imbalances. Policies in the United States are geared to high consumption and high maintenance of shortage of savings. Policies in Europe are not particularly flexible, and hence we do not have strong consumption growth there. Precisely the same thing is true of Japan. In China and other Asian countries, while there is very high investment, we have rather weak consumption and an exchange rate mechanism that is not being allowed to facilitate those corrections. That could continue for a while but not forever. It will stop, but the question is, how will it stop? We worry that without the full panoply of market mechanisms to make this correction, because nations are not adopting the appropriate micro-economic policies or following the appropriate exchange rate policies, it could come as a major shock to the world, with extremely slow growth and rising unemployment; and Canada has to worry about rising protectionism.

That is a start to the answer to your question, senator. We will continue to try to provide any further clarification.

**Senator Angus:** You said that rising protectionism is the most obvious example. Could you put it in terms such that if X were to happen then it would have the effect of Y on the Canadian economy?

**Mr. Dodge:** You cannot do it quite that simply, but to derive a sense of the spectre that we worry about, just think back to 1930 when one or two countries put up trade barriers and the retaliation by other countries began. That natural temptation must be fought. It becomes even more tempting when there is a sense that some countries may not be playing by the rules. Currently, we are observing that on Capitol Hill, Washington.

**Senator Angus:** Is that in terms of protectionism?

**Mr. Dodge:** That is right.

**Senator Angus:** Does that have a direct effect on Canada? Obviously, we have some trade issues that are fairly public.

**Mr. Paul Jenkins, Senior Deputy Governor, Bank of Canada:** Certainly, as Governor Dodge indicated, these things have a cascading effect. When you see protectionist measures in one jurisdiction, they affect trade more generally; and that is one risk we are concerned about. The governor also touched on the fact that this is a complex set of issues, in that it is not about exchange rates only. One of the concerns is the policy action in the United

s'attendre qu'avec le temps un pays qui fait de gros investissements importe des capitaux de l'étranger, faute d'épargne suffisante, et que ce soit l'inverse dans un pays où il n'y a pas autant d'investissements. Avec le temps, avec les mouvements dans les taux d'intérêt, les prix relatifs et à l'échelle internationale, les taux de change, le marché opère les corrections pour rétablir l'équilibre. S'il y a quelques hésitations en cours de route, les choses finissent pas se stabiliser.

Le plus inquiétant pour l'heure est le fait que les politiques entravent le jeu normal des forces du marché afin de redresser ces déséquilibres. Aux États-Unis, on préconise une forte consommation et la contraction de l'épargne. En Europe, les politiques ne sont pas particulièrement souples et, par conséquent, on n'y constate pas une grande croissance de la consommation. La même chose est tout à fait vraie pour le Japon. En Chine et dans d'autres pays asiatiques, la consommation est plutôt faible, même si on y constate de gros investissements, et le mécanisme du taux de change ne se prête pas à des redressements de ce côté-là. Cela pourra se poursuivre un certain temps mais pas indéfiniment. Cela va s'arrêter mais il faut se demander comment le phénomène se produira. Nous craignons que sans le jeu de toutes les forces du marché pour apporter ce redressement, il se produise un bouleversement majeur dans le monde, assorti d'une croissance extrêmement lente et d'une augmentation du chômage car des pays n'adoptent pas les politiques macroéconomiques appropriées ou ne suivent pas les politiques de taux de change appropriées. Et le Canada doit craindre un regain de protectionnisme.

Sénateur, c'est un début de réponse à votre question. Nous allons essayer de vous fournir d'autres précisions.

**Le sénateur Angus :** Vous avez dit qu'un regain de protectionnisme est l'exemple le plus frappant. Pouvez-vous nous expliquer quel facteur pourrait entraîner telle ou telle conséquence pour l'économie canadienne?

**M. Dodge :** Ce n'est pas aussi simple que cela mais pour vous donner une idée du spectre qui nous effraie, rappelez-vous les années 1930 quand un ou deux pays ont érigé des barrières commerciales entraînant des mesures de rétorsion prises par d'autres pays. La tentation naturelle doit être contrée. Cette tentation devient de plus en plus intense quand on constate que certains pays ne respectent pas les règles. Actuellement, c'est le cas au Capitol, à Washington.

**Le sénateur Angus :** Vous parlez maintenant de protectionnisme?

**M. Dodge :** C'est cela.

**Le sénateur Angus :** Cela a-t-il une conséquence directe pour le Canada? Manifestement, certains dossiers commerciaux sont plutôt publics, n'est-ce pas?

**M. Paul Jenkins, premier sous-gouverneur, Banque du Canada :** Assurément, comme l'a dit le gouverneur Dodge, on constate un effet de cascade dans une telle situation. Quand un pays adopte des mesures protectionnistes, le commerce est touché de façon plus générale. C'est ce risque-là qui nous inquiète. Le gouverneur a évoqué l'interaction complexe de certains facteurs car cela ne se borne pas au taux de change. Nous craignons particulièrement



States to raise their levels of savings, the flip side of which is reduced consumption. Without offsetting measures in other countries to raise their levels of consumption, you begin to see an effect on the global economy in terms of overall rates of growth.

This is a multidimensional issue, and that is why we continue to talk about it at international meetings such as those of last weekend. We consider it not only important for Canada but also for the global economy.

**Senator Angus:** We will have to continually revisit this subject.

[Translation]

**Senator Massicotte:** I will try to summarize the comments you made yesterday. According to the newspapers, you said that bank mergers allow increased efficiency, and consequently, this could increase productivity and make services more competitive. This would be beneficial to consumers. I think you also made a comment about Canadian banks, about the fact that the higher level of capital might be more competitive nationally and internationally. At the same time, and this explains the concern of many people, you suggested that cooperatives or caisses populaires might fill the gap and overcome the fear we all have regarding small and medium-sized businesses and people who live in the country.

I would like more information about the studies done by the Bank of Canada to support these three hypotheses. Some people fear and say that even if there are fewer banks and even if there is a potential for increased efficiency, perhaps there will not be enough competition because there are already so few players. As a result, consumers might not necessarily see any benefits. A number of experts say that our Canadian banks have not been a success in the United States. It is true that for several of them, this has been a failure, in fact, two or three banks are now returning to Canada. There were a few comments made about cooperatives meeting certain needs, but have any in-depth studies been done that could alleviate our concerns about these three hypotheses?

**Mr. Dodge:** Last December, I made a speech in Toronto about the efficiency of the financial markets in Canada. I spoke about the efficiency of financial institutions and the merger of financial markets themselves.

In this speech I highlighted the issue of efficiency in the research we have done at the bank. If institutions and markets are efficient, this will be better for the growth rate in Canada. There must be a good allocation of savings following investments in order to make things as profitable as possible. That is the role of the money markets and the institutions. It is extremely important to stress at all times the efficiency of these institutions and markets.

que les États-Unis éventuellement favorisent une augmentation de l'épargne et en contrepartie, la consommation baissera. Si dans les autres pays, on ne prend pas de mesures compensatrices pour relever les niveaux de consommation, on constatera un effet sur l'économie mondiale au niveau des taux de croissance d'ensemble.

C'est un non-jeu pluridimensionnel et voilà pourquoi nous continuons de soulever la question lors des réunions internationales, comme celle qui s'est déroulée la fin de semaine dernière. Nous estimons que c'est important non seulement pour le Canada mais pour l'économie mondiale également.

**Le sénateur Angus :** Nous allons devoir revenir sans cesse sur ce sujet.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Je vais tenter de résumer les commentaires que vous avez faits hier. D'après les journaux, vous avez dit que la fusion des banques offre une efficacité accrue, et conséquemment, une efficacité qui peut augmenter la productivité et rendre les services plus compétitifs et ce, à l'avantage des consommateurs. Je crois que vous avez aussi fait un commentaire au sujet des banques canadiennes, du fait que le niveau de capital plus élevé pourrait être plus compétitif à l'échelle mondiale et internationale. En même temps, suite à cette lacune, d'où le souci de bien de gens, vous avez suggéré que les coopératives ou les caisses populaires pourraient peut-être satisfaire au besoin ou à la crainte que nous avons tous au point de vue des petites et moyenne entreprises et des gens vivant à la campagne.

J'aimerais plus d'information au sujet des études que la Banque du Canada a faites pour appuyer ces trois hypothèses. Certaines personnes craignent et disent que même s'il y a moins de banques et même s'il y a un potentiel d'efficacité accrue, peut-être que la compétition ne serait pas adéquate à cause du fait qu'il y a déjà peu de joueurs, que les consommateurs ne verraient peut être pas les bénéfices. Il y a plusieurs experts qui disent que nos banques canadiennes n'ont pas été un succès aux États-Unis. Effectivement, cela a été un échec pour plusieurs, il y a même deux ou trois banques qui reviennent maintenant au Canada. Il y a eu quelques commentaires au sujet des coopératives qui peuvent satisfaire à la demande, mais y a-t-il des études plus approfondies qui peuvent répondre à nos soucis relativement à ces trois égards?

**M. Dodge :** Au mois de décembre dernier, j'ai prononcé un discours à Toronto au sujet de l'efficience dans les marchés financiers au Canada. J'ai parlé de l'efficience des institutions financières et de la fusion des marchés financiers eux-mêmes.

J'ai mis l'accent dans ce discours sur l'efficience dans nos recherches à la banque. Si les institutions et les marchés sont efficaces, ce sera mieux pour le taux de croissance au Canada. Il faut avoir une bonne allocation des épargnes suite aux investissements afin que ce soit le plus rentable possible. C'est le rôle des marchés monétaires et des institutions. Il est extrêmement important de toujours mettre l'accent sur l'efficacité de ces institutions et de ces marchés.

What we have seen in research done outside Canada and in our research on development in Canada, is that there were benefits as a result of consolidation in the banking sector — either the consolidation of the banks themselves or the consolidation of various institutions such as insurance and bank investment.

I am talking about economic research. There is evidence that consolidation has delivered benefits to consumers and to issuers. The general direction of these findings is virtually the same throughout the world, but the studies vary very widely as to the estimated gains as a result of these consolidations. However, the direction is quite clear. That is simply what our research shows.

What we have seen as well for a long time, since the Porter commission in 1964, is that in Canada and later throughout the world, financial institutions became more efficient as a result of the elimination of constraints limiting the activities of institutions and the operation of markets.

So the direction is clear. After a certain length of time, these institutions and the markets become more efficient. However, this is not a simple matter, and regulating financial institutions is quite complex.

[English]

**The Chairman:** Governor, I do not mean to be the schoolteacher here, but we do have a long list of senators who wish to ask you questions. Perhaps you might abbreviate your responses.

[Translation]

**Senator Massicotte:** The role of the main bank is to keep the value of the dollar stable. Like a number of other banks throughout the world, we focused a great deal on inflation. Some central banks, particularly in Europe, are talking increasingly about “asset pricing” in other words, not just inflation in the prices paid by consumers, but also in assets, such as homes.

I know the bank made a statement two or three weeks ago that it may study its measurement of inflation so as to discuss this with the government and set the inflation target. Will the Bank of Canada be changing its target or its way of measuring inflation to include asset pricing, or will this always remain in the consumer price index?

**Mr. Dodge:** That is a rather complex question. I will try to give a brief answer, but I could come back to this, because it is a very interesting topic.

We are carrying out some research at the moment, because in 2006, we have to renew our agreement with the government for the next few years. We said that we must do some investigating. Could we gain something by watching the rate at which assets

Ce que l'on observe dans la recherche qui a été faite à l'extérieur du Canada et nos recherches sur le développement au Canada, c'est qu'il y avait des bénéfices de consolidation dans le secteur bancaire, soit la consolidation des banques elles-mêmes ou la consolidation de diverses institutions comme l'assurance et l'investissement bancaire.

Ce sont des recherches économiques. Il y a des preuves que la consolidation a livré des bénéfices aux consommateurs et aux émetteurs. Il faut dire que la direction de ces conclusions est à peu près la même à travers le monde mais les gains qu'on estime recevoir de ces consolidations, il y a beaucoup de différence entre les études. En tout cas, la direction est assez claire. C'est simplement le résultat de nos recherches.

Ce qu'on observe aussi depuis longtemps, depuis la Commission Porter en 1964, c'est qu'il y avait au Canada et plus tard dans le monde, une amélioration de l'efficacité des institutions financières qui est venue de l'élimination des contraintes qui limitent les activités des institutions et l'opération des marchés.

Donc la direction est claire. Après quelque temps, il y a un gain dans l'efficacité de ces institutions et dans les marchés. Mais ce n'est pas simple et la réglementation des institutions financières est quelque chose d'assez complexe.

[Traduction]

**Le président :** Monsieur le gouverneur, je ne veux pas jouer les instituteurs mais j'ai ici une longue liste de sénateurs qui souhaitent vous poser des questions. Vous pourriez peut-être écourter vos réponses.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Le rôle de la banque principale est de maintenir la stabilité de la valeur du dollar. Comme plusieurs autres banques mondiales, nous nous sommes beaucoup concentrés sur l'inflation au consommateur. Quelques banques centrales, surtout en Europe, parlent de plus en plus du « asset pricing », en d'autres mots, non seulement l'inflation du prix au consommateur mais aussi des actifs comme les maisons résidentielles.

Je sais que la banque a fait une déclaration, il y a deux ou trois semaines, disant qu'elle va peut-être étudier sa mesure de l'inflation pour en discuter avec le gouvernement et pour déclarer sa cible d'inflation. Est-ce que la Banque du Canada va changer sa cible ou sa méthode de mesure de l'inflation pour inclure l'appréciation des actifs ou cela va toujours rester l'indice du consommateur?

**M. Dodge :** C'est une question assez complexe. Je vais essayer de donner une réponse courte mais peut-être je pourrais revenir sur ce sujet parce que c'est un sujet très intéressant.

Nous sommes en train de faire des recherches parce qu'en 2006, il faut renouveler notre accord avec le gouvernement pour les prochaines années. Nous avons dit qu'il faut faire des investigations. Peut-on gagner en observant le taux

appreciate or depreciate? Is there on-going information in asset pricing that could help us attenuate or even add time to our objective of returning to 2 per cent inflation in 18 to 24 months?

That is an interesting subject and we could perhaps come back to it if there are other questions along these lines.

**Mr. Jenkins:** Briefly, there is a slight difference in the information contained in "asset prices" that the central bank can use in implementing monetary policy. This is very different from the idea of including "asset prices" in our monetary policy targets.

[English]

**The Chairman:** I neglected to introduce another newly appointed senator, from the sovereign province of Alberta, Senator McCoy.

Welcome, Senator McCoy. When I have examined the debt of provinces, I have noticed Alberta is the only province that has really been fiscally sound and safe, in the sense that they have not only paid off their debt but are running a surplus. We will be looking for your wisdom on how to conduct our business.

**Senator Harb:** Thank you, Mr. Dodge, for your excellent presentation.

I have a question about a speech that you gave to the National Association for Business Economics in the U.S. I have seen a quote attributed to you that I found quite interesting. When talking about the Bank of Canada's approach, you stressed that inflation targeting has been seen as a means to an end, not an end in itself. You said that inflation targeting is the best way to achieve high, sustainable growth of output and employment.

It seems to me that to a large extent, that has been successful for quite a few years. I want to compare that with what they do in the U.S., where they use a parallel-track approach through which they do not explicitly pursue inflation targeting, but rather, focus on long-term price stability that, in their view, will maximize growth.

Is there room for us in Canada to also have a parallel approach whereby we would keep an eye on inflation while also focusing on economic growth through full employment, for example, or other means?

**Mr. Dodge:** As I pointed out in that speech, the objective of the central bank here, as laid down in our law, is very similar to the approach of the U.S. Federal Reserve; that is, so far as is possible within the scope of monetary action, to promote employment and growth, et cetera. We have that in our law.

The question is how to go about doing it. We have found over time, and we are not unique in this, that the best contribution a central bank can make to high and sustainable employment

d'appréciation ou de dépréciation des valeurs des actifs? Est-ce qu'il y a de l'information continue dans les puits d'actifs qui peuvent nous aider peut-être à atténuer ou même ajouter du temps à notre objectif de retourner à l'inflation à 2 p. 100 dans 18 à 24 mois.

C'est un sujet très intéressant et peut-être que s'il y a d'autres questions, on pourrait y revenir.

**M. Jenkins :** Brièvement, il y a une petite différence entre l'information dans les « asset prices » que la banque centrale peut utiliser pour l'application de la politique monétaire. C'est très différent de l'idée d'inclure les « asset prices » dans la cible de notre politique monétaire.

[Traduction]

**Le président :** J'ai oublié de vous présenter un nouveau sénateur, nommé récemment. Le sénateur McCoy, de la souveraine province de l'Alberta.

Bienvenu, sénateur McCoy. Je me suis intéressé à la dette des provinces et j'ai constaté que l'Alberta est la seule province véritablement sécuritaire et saine sur le plan financier, car non seulement elle a remboursé sa dette mais elle jouit d'un excédent. Nous allons compter sur vos lumières dans nos travaux.

**Le sénateur Harb :** Merci, monsieur Dodge, pour un excellent exposé.

Je voudrais évoquer le discours que vous avez prononcé aux États-Unis à la National Association for Business Economics. J'ai lu une citation que l'on vous attribue et je l'ai trouvée fort intéressante. Décrivant l'approche de la Banque du Canada, vous avez insisté sur le fait que pour vous juguler l'inflation est un moyen de parvenir à une fin et non pas à une fin en soi. Vous dites que juguler l'inflation est la meilleure façon de réaliser une forte croissance durable de la production et de l'emploi.

Il me semble que dans une grande mesure cela réussit depuis plusieurs années. Je veux comparer cela à ce qu'ils font aux États-Unis, où ils utilisent une démarche à double voie : ils ne font pas explicitement du ciblage d'inflation mais se contentent sur la stabilité à long terme des prix en se disant que cela va maximiser la croissance.

Le Canada peut-il en faire autant et surveiller l'inflation tout en se concentrant sur la croissance économique au moyen du plein emploi, par exemple, ou d'autres moyens.

**M. Dodge :** Comme je l'ai dit dans ce discours, l'objectif de la banque centrale ici, tel qu'il est exposé dans notre loi, est très semblable à la démarche de la réserve fédérale américaine, c'est-à-dire, dans la mesure où c'est possible dans le cadre de l'action monétaire, de promouvoir l'emploi et la croissance, et cetera. C'est dans notre loi.

La question est de savoir comment s'y prendre. Nous avons observé avec le temps, et nous ne sommes pas les seuls dans cette situation, que la meilleure contribution qu'une banque centrale



and output, strong growth over time and stability is to promote confidence in the future value of money — price stability, or as we express it, to keep inflation at a 2 per cent target.

We have come to the conclusion that this is the best way to get there and that when Canadians have confidence that we will do this it actually promotes growth. That is why we have adopted the inflation-targeting approach. As you know, there is a big debate in the United States on whether they should adopt our approach.

**Senator Harb:** My second question deals with deciding whether you will increase the rates. You normally look at a variety of factors here in Canada; you look at habits, input-output and other factors. To what extent do you also look at outside factors such as what happens in the U.S. or Europe and the emergence of China? How do you value those events with respect to your decision? Is there a rating system for that?

**Mr. Jenkins:** That is a very good question. The framework that we have built around our explicit inflation target has a focus, first and foremost, on how we view aggregate demand in the Canadian economy. That is the total demand within Canada and export demand of consumers, businesses and governments. We are constantly looking at all sources of information that would give us an indication of how that aggregate demand is unfolding. In a sense, we take all of what you have just said into account, and we do that through a number of different channels.

We look at indicators of what is happening in China or the United States, and we work through the implications of that for aggregate demand. The way in which we see those trends in the Canadian economy for aggregate demand influences our decision making. The overall objective is to keep aggregate demand in line with supply so that we can sustain growth over time and have a well-functioning economy over that medium term. We try to add it all up, and adding it up brings it back to this concept of aggregate demand.

**Senator Harb:** I see in your summary report that at some point you want to see a reduction of monetary stimulus. Perhaps you can comment on that.

In answer to my colleague you spoke about the account imbalances that currently exist. To what extent do we look at corporations such as Cisco that have outlets in China that produce goods that are brought back to the U.S. and sold to companies there? Does investment have a role to play in these types of account imbalances? Even though it is an American corporation that is producing the goods, it may not be on American soil. It may be on Chinese soil, but the goods are coming back to the U.S. and we suddenly have a current account imbalance.

puisse apporter à l'emploi et à une production élevée et soutenable, à une croissance forte dans le temps et à la stabilité est de promouvoir la confiance dans la valeur future de l'argent — la stabilité des prix, à savoir pour nous le maintien de l'inflation à une cible de 2 p. 100.

Nous sommes venus à la conclusion que c'est la meilleure façon d'y parvenir et que quand les Canadiens sont convaincus que nous agissons ainsi, la croissance s'en trouvera encouragée. C'est pourquoi nous avons adopté une formule du ciblage de l'inflation. Comme vous le savez, il y a un grand débat aux États-Unis sur la question de savoir s'ils devraient adopter notre démarche.

**Le sénateur Harb :** Ma deuxième question porte sur l'opportunité d'augmenter les taux. Normalement, vous examinez un ensemble de facteurs ici au Canada; vous examinez les habitudes, les intrants et les extrants, ainsi que d'autres facteurs. Dans quelle mesure tenez-vous également compte de facteurs externes comme l'évolution de la situation aux États-Unis ou en Europe et l'émergence de la Chine? Quelle importance accordez-vous à ces événements dans votre décision? Y a-t-il un système de pondération?

**M. Jenkins :** C'est une excellente question. Le cadre que nous avons tracé autour de notre cible explicite d'information a un centre, d'abord et avant tout, à savoir la façon dont nous envisageons la demande globale dans l'économie canadienne. Il s'agit de la demande totale au Canada ainsi que la demande d'exportation des consommateurs, des entreprises et des pouvoirs publics. Nous consultons constamment toutes les sources d'information susceptibles de nous donner une idée de l'évolution de la demande globale. Autrement dit, nous prenons compte de tout ce que vous avez énuméré en nous alimentant à divers canaux.

Nous examinons les indicateurs de la situation en Chine ou aux États-Unis et nous en mesurons les conséquences pour la demande globale. La façon dont nous envisageons ces tendances dans l'économie canadienne pour la demande globale influe sur notre processus décisionnel. L'objectif d'ensemble est de s'assurer que la demande globale concorde avec l'offre pour que nous puissions conserver la croissance dans le temps et avoir une économie qui fonctionne bien sur le moyen terme. Nous essayons de tout additionner et cette somme nous ramène au concept de la demande globale.

**Le sénateur Harb :** J'ai vu dans votre rapport de synthèse qu'à un moment donné vous souhaitiez voir une réduction de la détente monétaire. J'aimerais que vous nous en disiez davantage.

En réponse à mon collègue, vous avez parlé du déséquilibre des balances extérieures des opérations courantes. Dans quelle mesure s'agit-il d'entreprises comme Cisco, qui ont des unités en Chine qui produisent des biens renvoyés aux États-Unis et vendus à des compagnies là-bas? L'investissement joue-t-il un rôle dans la création de ces déséquilibres des balances courantes? Même s'il s'agit d'une entreprise américaine qui produit les biens, ça n'est peut-être pas sur le sol américain. Cela peut être en territoire chinois, mais les produits reviennent aux États-Unis et nous nous retrouvons avec un déséquilibre de la balance courante.

**The Chairman:** That is a cluster of questions. To be fair to other senators, perhaps the governor can just answer that.

**Mr. Dodge:** In looking at those numbers on the current account all those things are taken into account. The issue is not that there is an imbalance. Let us be very clear. The risk is that the mechanisms that would correct that imbalance over time are not being allowed to work. That is what creates the risk down the line. It is not that the current account imbalances cannot be financed or that markets cannot work; it is, rather, that over time they have to be allowed to do their job.

**The Chairman:** I would like to introduce yet another new senator who is sitting on the committee for the first time, Senator Ruth from Ontario. Senator Ruth has great experience in many fields. We will look forward to her expertise.

Welcome, Senator Ruth.

**Senator Oliver:** I would like to extend my welcome to you, governor. It is nice to have you back again.

Since 9/11, the world has become more conscious of security. The Bank of Canada is charged with looking after the security of the financial system and protecting the integrity of our national currency, et cetera.

As I understand it, you have put in place a three-pronged program to try to strengthen security for Canadians. We hear about counterfeiting of banknotes. What new security measures have you brought in to ensure that our currency is not so subject to counterfeiting?

**Mr. Dodge:** I will speak to the issue of security and Mr. Jenkins will answer you specifically on the currency side.

Obviously 9/11 pointed out some of the fragility, if you will, in the system. Since that time, since the ice storm, since power failures and so on, we have expended considerable effort, as have the chartered banks, on building a more robust system that can function from backup sites.

It is fair to say that over the last five years we and financial institutions have spent a lot of time, money and effort to strengthen that system and make it more robust. That is equally true in the United States, as it is around the world. We have done much work to ensure that payments can be settled even though there may be a disruption.

Compared to where we were in September 2001, countries around the world, Canada in particular, have gone a long way toward making the system more robust.

I will turn to Mr. Jenkins on the issue of making the banknotes more robust.

**Mr. Jenkins:** You are right that we are pursuing a three-pronged strategy to enhance the level of confidence among Canadians in Canadian banknotes. You will recall that last year we issued three new high-denomination notes, the 20,

**Le président :** C'est une rafale de questions. Afin d'être juste envers les autres sénateurs, peut-être que le gouverneur pourrait seulement répondre à celle-là.

**M. Dodge :** En prenant ces données de la balance courante, on tient compte de tous ces aspects. Il n'est pas question d'avoir un déséquilibre. Soyons clairs. Le risque c'est qu'on ne permette pas aux mécanismes qui corrigeraient le déséquilibre au fil du temps d'opérer. C'est cela qui crée le risque plus tard. Ce n'est pas que les déséquilibres de la balance courante ne puissent pas être financés ni que les marchés ne fonctionnent pas; c'est plutôt qu'au fil du temps il faut leur permettre de faire leur travail.

**Le président :** J'aimerais vous présenter un nouveau sénateur qui siège au comité pour la première fois, le sénateur Ruth, de l'Ontario. Le sénateur Ruth a beaucoup d'expérience dans plusieurs domaines. Nous avons hâte de profiter de son expertise.

Bienvenue, sénateur Ruth.

**Le sénateur Oliver :** J'aimerais vous souhaiter la bienvenue, monsieur le gouverneur. Nous sommes ravis de vous accueillir à nouveau.

Depuis le 11 septembre, le monde est devenu plus conscient de la sécurité. La Banque du Canada est responsable de la sécurité de notre système financier et de la protection de l'intégrité de notre monnaie nationale, et cetera.

Si j'ai bien compris, vous avez mis en œuvre un programme à trois volets afin de renforcer la sécurité pour les Canadiens. On entend parler de la contrefaçon de billets de banque. Quelles nouvelles mesures de sécurité avez-vous mises en œuvre pour veiller à ce que notre monnaie ne fasse pas l'objet de contrefaçon?

**M. Dodge :** Je vais aborder la question de la sécurité et M. Jenkins vous répondra en ce qui concerne la monnaie.

C'est évident que le 11 septembre nous a montré à quel point le système est fragile. Depuis cette date, depuis le verglas, depuis les pannes d'électricité, et cetera, nous avons fait des efforts importants, comme ont fait les banques à charte, pour mettre sur pied un système plus solide qui puisse fonctionner à partir de centres de secours.

Il est juste de dire qu'au cours des cinq dernières années, nous avons consacré, avec les institutions financières, beaucoup de temps, d'argent et d'efforts pour renforcer le système et le rendre plus performant. C'est vrai aux États-Unis et partout dans le monde. Nous avons beaucoup fait pour veiller à ce que les paiements puissent être faits même en cas de perturbation.

Des pays partout dans le monde, et le Canada en particulier, ont fait beaucoup de progrès envers la création d'un système plus robuste par comparaison avec notre situation en septembre 2001.

Je donne la parole à M. Jenkins sur la question des billets de banque.

**M. Jenkins :** Vous avez raison de dire que nous avons entamé une stratégie à trois volets pour mettre en valeur le niveau de confiance des Canadiens envers les billets de banque canadiens. Rappelez-vous que l'an passé nous avons émis trois nouvelles



the 50 and the 100. All three included new security features that we believe will contribute enormously to our battle against counterfeiting.

**Senator Oliver:** What has your experience been to date with those three?

**Mr. Jenkins:** The experience to date has been very positive. The counterfeiting numbers that we reported in our annual report for 2004 versus 2003 were up again, both in volume terms and dollar amounts. However, when you look through the year you see that, particularly in the case of these high-denomination notes, the level of counterfeiting is beginning to come down.

The next step we will take is to begin reissuing the \$10 note in May with the new high-security features incorporated into it. The first prong is to incorporate those security features.

The second prong is what we call communications. Indeed, one of the best safeguards against counterfeiting is to ensure that Canadians recognize a true bill versus a counterfeit bill. We continue to work with our partners — financial institutions, retailers across the country and our regional offices — to further that part of our three-part strategy.

The third prong is working with the law-enforcement community in Canada.

Again, we have a number of partnerships under way that we are continuing to develop and move forward as part of that overall strategy.

**Senator Oliver:** Would that be with the chartered banks as well as the police?

**Mr. Jenkins:** Yes.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like to ask you some questions about your mandate, which is to promote in a general way the economic and financial prosperity of Canada. My two questions will be about Canadians' savings and debt, and your recent positions on this.

I believe you said recently that you were in favour of the idea of investing pension plans 100 per cent outside Canada. Would that mean that the pension plan of Canadian government employees, provincial government employees and all pension plans could be invested in Canada? My understanding is they could. Could you confirm that for me?

**Mr. Dodge:** You said "could?"

**Senator Plamondon:** Yes, "could."

**Mr. Dodge:** Yes.

**Senator Plamondon:** In that case, my concern is different, but I do have a concern nonetheless, because, in my view, these pensions should be invested in Canada to begin with. I am also

grosses coupures. Les billets de 20, de 50 et de 100 \$. Tous les trois comportent de nouveaux éléments de sécurité qui nous aideront énormément à notre avis dans notre lutte contre la contrefaçon.

**Le sénateur Oliver :** Quelle a été votre expérience jusqu'à maintenant avec ces trois éléments?

**M. Jenkins :** Jusqu'à maintenant, l'expérience a été très positive. Les données sur les contrefaçons dont nous avons fait état dans notre rapport annuel de 2004 vis-à-vis de 2003 ont augmenté à nouveau, en volume et en montant. Néanmoins, pour l'ensemble de l'année, on voit que le niveau de contrefaçon commence à diminuer, particulièrement dans le cas des grosses coupures.

La prochaine étape que nous entamerons sera l'émission d'un nouveau billet de 10 \$ en mai, qui incorporera les nouveaux éléments de sécurité élevée. Le premier volet c'est l'incorporation de ces éléments de sécurité.

Le deuxième volet, c'est ce qu'on appelle les communications. En fait, une de nos meilleures garanties contre les contrefaçons c'est d'assurer que les Canadiens reconnaissent un vrai billet de banque par rapport à une contrefaçon. Nous continuons à travailler auprès de nos partenaires — les institutions financières, les détaillants à l'échelle du pays et nos bureaux régionaux — afin de faire avancer cette partie de notre stratégie à trois volets.

Le troisième volet, c'est le travail avec les services de police au Canada.

Je répète que nous travaillons à conclure un certain nombre de partenariats et que ceux-ci font partie de notre stratégie globale.

**Le sénateur Oliver :** S'agirait-il de partenariats avec les banques à charte et avec les forces policières?

**M. Jenkins :** Oui.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** J'aimerais vous poser des questions au sujet de votre mandat, qui est de favoriser de façon générale la prospérité économique et financière du Canada. Mes deux questions porteront sur les épargnes et sur l'endettement des Canadiens, et sur vos positions récente à ce sujet.

Vous avez dit récemment, je crois, que vous étiez en faveur de l'idée que les régimes de pension pouvaient être investis à 100 p. 100 à l'extérieur du Canada. Est-ce que cela voudrait dire que le régime de pension des employés du gouvernement fédéral, des employés des gouvernements provinciaux et tous les régimes de pension pouvaient être investis au Canada? Ma perception est que oui. Pouvez-vous me le confirmer?

**M. Dodge :** Vous avez dit « pouvaient »?

**Le sénateur Plamondon :** Oui, « pouvaient ».

**M. Dodge :** Oui.

**Le sénateur Plamondon :** À ce moment-là, mon inquiétude ne sera pas la même, mais j'ai une inquiétude quand même parce que, pour moi, ces pensions devraient être investies, pour commencer,



very worried about the fact that the percentage that can be invested outside of Canada has been increased from 30 per cent to 100 per cent.

I come now to pension plans that are managed by interests outside Canada. I am referring to companies such as Home Depot, Wal-Mart and so on, which may have stores in Canada, have many employees, and take the pension funds and invest them in the United States, in their own interest. Could that be done? In the case of companies located in Canada whose head offices are in the United States, could it be decided to take the Canadian employees' pension funds and invest them in the United States?

**Mr. Dodge:** There are some rules known as the "prudent person rule." That means that only a small percentage of assets can be invested in stock, in a company or in a bond issuer.

**Senator Plamondon:** These funds could be invested in several companies in the United States, could they not?

**Mr. Dodge:** Yes.

**Senator Plamondon:** I am very worried about this situation, because we are talking about the future of pension plans of all Canadians. Often, this is the only money these people will get. I am wondering how we can be so confident in the current economy to allow companies to invest up to 100 per cent of these funds outside Canada.

**Mr. Dodge:** Normally, the question is asked the opposite way. Here in Canada, particularly in markets for shares, not necessarily for bonds, but definitely for shares, we have rather limited opportunities because our companies are concentrated in natural resource industries and a few others, such as banks. Consequently, in order to try to diversify the assets of pension funds, it is extremely important to have an opportunity to invest in the shares of non-Canadian companies.

**Senator Plamondon:** Up to 100 per cent?

**Mr. Dodge:** Until recently, there was a 30 per cent limit, but the major pension funds had often invested more than that indirectly, which is not efficient for members of the pension funds. Now they can invest directly. However, all pension funds must pay pensions in Canadian dollars. Thus prudence dictates that they must have many assets in Canadian companies or in Canadian bonds.

So prudence does impose certain limits, but it is not necessary to impose further limits.

**Senator Plamondon:** My second question is about the debt of Canadians. Personally, I am concerned about this. You say your mandate is to promote economic and financial prosperity, and yet you defend bank mergers. Whether people talk about mergers, consolidations, or re-engineering, they are always talking about the same thing — to become more profitable, to eliminate the less profitable components. You spoke about "credit unions" that are

au Canada, et le fait qu'on hausse de 30 à 100 p. 100 la permission d'investir à l'extérieur du Canada me donne de grandes préoccupations.

J'en viens maintenant aux régimes de pension qui sont gérés par des intérêts extérieurs au Canada. Ce sont des compagnies comme Home Depot, Wal-Mart, et ainsi de suite, qui pourraient avoir des commerces au Canada, avoir beaucoup d'employés, prendre les fonds de pension et les investir aux États-Unis, dans leurs propres intérêts. Est-ce que cela pourrait être fait? Pour les régimes de pension des employés de compagnies qui sont au Canada, mais dont les maisons mères sont aux États-Unis, est-ce qu'on pourrait décider au Canada de prendre l'argent de ces fonds de pension et les investir aux États-Unis?

**M. Dodge :** Il y a des règlements qui s'appellent « prudent person rule ». Cela veut dire que seulement une petite partie des actifs peut être investie dans une action, dans une compagnie ou dans un émetteur d'obligations.

**Le sénateur Plamondon :** Ces fonds pourraient être investis dans plusieurs compagnies aux États-Unis, n'est-ce pas?

**M. Dodge :** Oui.

**Le sénateur Plamondon :** Cette situation me préoccupe beaucoup parce que c'est l'avenir des régimes de retraite de tous les Canadiens et, souvent, c'est le seul argent que ces gens vont recevoir. Je me demande comment on peut être aussi confiant dans l'économie actuelle pour permettre d'investir jusqu'à 100 p. 100 de ces fonds à l'extérieur du Canada.

**M. Dodge :** Normalement la question est posée dans l'autre sens. Ici au Canada, surtout dans les marchés pour les actions, pas nécessairement pour les obligations mais certainement pour les actions, nous avons des opportunités assez limitées parce que nos compagnies sont concentrées dans les industries de ressources naturelles et quelques autres comme les banques. Donc, pour essayer de diversifier les actifs des fonds de pension, c'est extrêmement important d'avoir la chance d'investir dans les actions de compagnies qui ne sont pas canadiennes.

**Le sénateur Plamondon :** Jusqu'à 100 p. 100?

**M. Dodge :** Jusqu'à dernièrement, il y avait une limite de 30 p. 100, mais les grands fonds de pension avaient souvent investi plus que cela par des moyens indirects qui ne sont pas efficaces pour les membres des fonds de pension. Maintenant ils peuvent investir directement. Cependant, n'importe quel fond de pension doit payer les pensions en dollars canadiens. Donc la prudence dit qu'il faut avoir beaucoup d'actifs dans les compagnies canadiennes ou dans les obligations canadiennes.

Il y a donc des limites de prudence qui s'imposent, mais il n'est pas nécessaire d'imposer d'autres limites supplémentaires.

**Le sénateur Plamondon :** Ma deuxième question concerne l'endettement des Canadiens. Pour ma part, je suis inquiète de l'endettement des Canadiens. Vous dites que vous avez comme mandat de favoriser la prospérité économique et financière, pourtant vous vous portez à la défense des fusions bancaires. Qu'on parle de fusion, de consolidation, de réingénierie, on parle toujours de la même chose, soit de se rendre plus rentable,

prepared to take over if bank branches close. We heard the testimony of the former vice-president of the Canadian Banking Association, who now works for the "credit unions," and who told us that he was ready to do this. However, we see Money Marts, payday lenders, and ATMs popping up all over Canada. As soon as they stop being profitable, they are closed down. The result may be better returns for shareholders, but it is not better services for Canadians.

I would like you to explain to me how you think better services can be offered during a time of rationalization? We have almost no major banks — we do not have the same system as the United States — and you are still in favour of bank mergers, even though we do not have many major banks.

**Mr. Dodge:** It is important to require financial institutions to provide services to Canadians. That is why we have a Bank Act. We can provide in the act that certain services must be provided to communities. That exists in Canada today, and the same thing exists in the United States. We can impose obligations on any institution that comes under federal jurisdiction. However, that is very different from restricting the consolidation of institutions. They are very different things.

**Senator Plamondon:** Every time there was a reengineering process, in Quebec for example, with caisses populaires, the result was the closing down of a number of caisses populaires. After they closed, the ATMs appeared and when they were no longer profitable, they were closed down. It is said that the services are provided; yes, but they are provided at a certain distance from the consumer. Not everyone can do their banking transactions by computer. Not everyone has a computer.

I have trouble accepting what you said about this leading to better services, especially with the proliferation of Money Marts and payday lenders. Furthermore, the Bank of Canada rate, which is 2.5 per cent right now, was 20 per cent in 1980, and the criminal interest rate was 60 per cent. The criminal rate is still at 60 per cent. I tried to bring that rate down by introducing a bill, but that bill will not pass. The Senate obeys the government and the government obeys a few ministers, and when a minister does not want a bill, it does not get passed.

[English]

**The Chairman:** Senator, I do not think that is fair. We will not take the governor's time to deal with this matter. We intend to pursue the senator's bill. We do have government business that takes priority. We will be pursuing that bill to some sort of conclusion.

Governor, you do not have to respond to that, but please respond to Senator Plamondon's question, which I think is important.

d'éliminer ce qui est moins rentable. Vous avez parlé des « credit unions » qui sont prêts à prendre la relève des succursales bancaires qui pourraient fermer. On a entendu le témoignage de l'ex-vice-président de l'Association des banquiers canadiens qui est maintenant pour les « credit unions » et qui nous a dit qu'il était prêt. Mais ce que l'on voit apparaître un peu partout au Canada, ce sont des Money Mart, des prêteurs sur salaire et des guichets qui, dès qu'ils ne sont pas rentables sont fermés. Cela se solde peut-être par de meilleurs rendements pour l'actionnaire, mais non pas par de meilleurs services aux Canadiens.

Je voudrais que vous m'expliquiez comment vous pensez offrir des meilleurs services, dans une époque de rationalisation? On n'a presque pas de grandes banques — on n'a pas le même système que les États-Unis — et vous favorisez encore la fusion des banques alors qu'on n'a pas tellement de grandes banques.

**M. Dodge :** Il est important d'imposer aux institutions financières l'obligation de rendre service aux Canadiens. C'est la raison pour laquelle nous avons une loi sur les banques. On peut inscrire dans cette législation la nécessité de donner certains services aux communautés. Nous avons cela aujourd'hui au Canada et il y a la même chose aux États-Unis. On peut imposer des obligations dans n'importe quelle institution sous juridiction fédérale. Toutefois, c'est très différent d'une restriction sur la consolidation des institutions. Ce sont des choses tout à fait différentes.

**Le sénateur Plamondon :** Chaque fois qu'il y a eu réingénierie, au Québec par exemple, des caisses populaires, cela s'est soldé par la fermeture de certaines caisses populaires. Après ces fermetures, il y a eu des guichets et quand le guichet n'est plus rentable, on le ferme. On dit que les services sont rendus; oui, mais c'est à une bonne distance du consommateur. Ce n'est pas tout le monde qui peut faire ses transactions bancaires par ordinateur. Tout le monde n'a pas un ordinateur.

J'ai de la misère quand vous dites que cela va se solder par de meilleurs services, surtout avec la prolifération des Money Mart et des prêteurs sur salaire. En plus, le taux de la Banque du Canada, qui en ce moment est à 2,5 p. 100, était en 1980 à 20 p. 100 et le taux criminel était à 60 p. 100. Le taux criminel est encore à 60 p. 100. J'ai essayé de faire baisser ce taux en proposant un projet de loi, mais il ne sera pas adopté. Le Sénat obéit au gouvernement et le gouvernement obéit à quelques ministres, et quand un ministre ne veut pas d'un projet de loi, celui-ci n'est pas adopté.

[Traduction]

**Le président :** Sénateur, je ne crois pas que ce soit juste. Nous n'allons pas prendre du temps du gouverneur pour traiter de la question. Notre intention est de continuer à étudier le projet de loi du sénateur. Nous devons nous occuper des affaires du gouvernement qui sont prioritaires. Nous allons étudier le projet de loi et le mener à bon port.

Monsieur le gouverneur, ne vous sentez pas obligé de répondre, mais je vous demanderais par contre de répondre à la question du sénateur Plamondon, qui, à mon avis, est importante.



To emphasize her point, we have heard that in the vacuum created by the banks at the lower end of the spectrum, new institutions that charge very high rates of interest have filtered in and have grown tremendously in the last five years, that is, the money marts. Are the banking services under your aegis appropriate, and are they as fair to the people at the lower end of the spectrum as they are to the people at the upper end?

**Mr. Dodge:** We are not the best people to answer that, especially since we do not regulate the chartered banks directly. You should probably pose that question to Mr. LePan.

It is important to say that financial institutions are credit-granting agencies. They must make the appropriate assessment on credit. Part of the problem is that that is not always easy to do and it is not always pleasant to tell someone that they are not deserving of credit. That is where the loan sharks and various other entities come in.

As Mr. LePan will tell you, he keeps close watch on the credit-granting activities of those institutions. That is his job, so you should pose that question to him.

**The Chairman:** We are looking at the lacuna in the financial services and we thought you might be able to give us the benefit of your advice. We agree that it is up to you and to us as your oversight body to ensure that the system is working effectively and efficiently in the interests of all Canadians. You have a general mandate in this area.

Senator Plamondon, do you wish to follow up?

**Senator Plamondon:** I do not know if he will still be in favour of mergers after that.

**Mr. Dodge:** There are two or three questions here. One was on the issue of services available in the community, that is, whether there are ATMs and so on. Regardless of whether there is one bank or 100, that issue can be dealt with in the law.

The second question is on the credit-granting activities of banks. Generally the criticism is that they have been too free to give out credit cards, that they have allowed people to run up too much debt they cannot pay off. Indeed, part of the strength of the Canadian system has been that there is more careful granting of credit than there is south of the border.

Finally, there is the very important issue of how long it takes to clear a cheque, which gives rise to the money mart issue. A bank will put a hold on a cheque for what may for some be an unreasonable period of time. How to deal with that is a question for the law, regardless of whether there is one bank or 100.

**Senator St. Germain:** My question is about inflation. It is my understanding that the price of energy is not included in inflation figures.

**Mr. Dodge:** Yes, it is.

Des témoins nous ont en effet confirmé que le vide créé par les banques pour les petits clients a donné lieu, dans les cinq dernières années, à une croissance exceptionnelle du nombre d'institutions financières qui exigent des taux d'intérêt extrêmement élevés, c'est-à-dire les prêteurs sur salaire. Les services bancaires qui relèvent de vous sont-ils aussi équitables envers les petits clients qu'ils le sont envers les gros?

**M. Dodge :** Ce n'est pas à nous que vous devriez poser cette question, surtout en raison du fait que nous ne réglementons pas directement les banques à charte. Vous feriez mieux de poser la question à M. LePan.

Il faut mentionner que les institutions financières sont des organisations de crédit. Elles doivent bien évaluer les risques avant d'accorder un prêt. Le problème réside en partie dans le fait qu'il n'est pas toujours facile d'évaluer le risque et qu'il n'est pas toujours agréable de dire à quelqu'un qu'il représente un mauvais risque. C'est à ce moment qu'interviennent les usuriers et autres.

Comme M. LePan vous le dira, il surveille de près les activités liées au crédit de ces institutions. C'est lui qui est chargé de cela, et c'est donc à lui que vous devriez poser votre question.

**Le président :** Nous étudions les lacunes dans le secteur des services financiers et nous pensions que vous pouviez nous conseiller. Nous croyons qu'il vous incombe — et à nous aussi, puisque nous sommes le comité chargé de surveiller vos activités — de vous assurer que le système fonctionne de manière efficiente et efficace dans l'intérêt de tous les Canadiens. Vous avez un mandat général dans ce domaine.

Sénateur Plamondon, avez-vous une question supplémentaire?

**Le sénateur Plamondon :** Je ne sais pas s'il sera encore pour les fusions après ce qui s'est dit!

**M. Dodge :** Vous avez posé deux ou trois questions. L'une d'entre elles portait sur les services offerts dans les communautés, c'est-à-dire s'il y a des guichets automatiques et ce genre de services. Qu'importe qu'il y ait une banque ou cent, cette question peut être réglée par voie législative.

La deuxième question porte sur les activités bancaires liées aux prêts. De façon générale, on reproche aux banques de donner trop facilement des cartes de crédit aux gens qui s'endettent tellement qu'ils ne peuvent plus faire face à leurs obligations financières. En effet, la force du système canadien repose en partie sur le fait que nos institutions font preuve de plus de prudence lorsqu'elles accordent des prêts que les institutions américaines.

Finalement, il y a la question très importante portant sur le délai pour encaisser un chèque. À cause de ce délai, les gens se tournent vers les prêteurs sur salaire. D'après certains, les banques gèlent un chèque pendant une période déraisonnable. Cette question peut être réglée par voie législative, qu'importe qu'il y ait une banque ou cent.

**Le sénateur St. Germain :** Ma question porte sur l'inflation. D'après ce que je sais, le prix de l'énergie n'est pas inclus dans les statistiques sur l'inflation.

**M. Dodge :** Oui, l'est.



**Senator St. Germain:** It is reflected in inflation, as well as the cost of housing?

**Mr. Dodge:** Absolutely. The CPI is calculated on exactly what you buy. There is an item in the CPI for the electricity you buy to use in your house as well as for the natural gas and gasoline that you buy. Those are direct purchases. There are, of course, other big ones like intercity transport, which has very high energy content. It is fully reflected in the CPI.

**Senator St. Germain:** What do you think will be the long-term effect if the price of energy stays at its current level? It has more than doubled, and continues to rise on the market. Just today there was report out of the U.S. that this is starting to affect consumer confidence and consumer buying power. Have you any indication of what impact this will have? It is of concern to many Canadians, especially in Western Canada, where we travel long distances.

**Mr. Dodge:** I will take that in two parts; the long term and the short term. I will deal with the long term and Mr. Jenkins will address your question about the adjustments in the short term.

The rise in price curves out six to seven years. That will have two effects. First, it will bring on new supplies around the world, but that takes time. Second, it will cause investment, by both households and firms. Firms will invest in energy-saving methods of production and in households people will look at how they can economize, whether they really need an SUV or if something more fuel efficient will do.

That will happen over the long term. Therefore, while prices are likely to be higher over the long term than what we observed in the low-price 1990s, there are good market mechanisms that tell us that adaptation will be made.

The short term is more difficult.

**Mr. Jenkins:** There are several elements in the short term. I will make a couple of general observations and then go into a bit more detail. All the research we have done indicates that these types of oil price shocks are basically a wash for the Canadian economy. By that I mean, as you pointed out, senator, higher oil prices in the United States depress consumer demand; therefore our exports to the United States, all else being equal, would be fewer. However, we are, of course, a major energy producer, so this increase in energy prices represents a huge increase in the price of the products that we sell internationally. This is what economists call a terms-of-trade improvement.

**Le sénateur St. Germain :** Ce prix est reflété dans les statistiques sur l'inflation, mais est-il également inclus dans le coût du logement?

**M. Dodge :** Effectivement. L'IPC est calculé précisément sur ce que vous achetez. Figurent dans l'IPC l'électricité que vous achetez pour votre consommation à domicile ainsi que le gaz naturel et l'essence que vous achetez également. Ce sont des achats directs. Y figurent, également, bien sûr, de gros postes comme le transport interurbain, qui a une composante énergétique élevée. Tout ceci est pleinement reflété dans l'IPC.

**Le sénateur St. Germain :** Selon vous, quelles seront les répercussions à long terme des prix de l'énergie, s'ils restent à leur niveau actuel? Ils ont plus que doublé et continuent d'augmenter. Aujourd'hui, un rapport en provenance des États-Unis indique que cela commence à affecter la confiance des consommateurs et leur pouvoir d'achat. Avez-vous une quelconque idée des répercussions que cela va avoir? C'est une question qui préoccupe de nombreux Canadiens, notamment dans l'Ouest, où nous parcourons de longues distances.

**M. Dodge :** Il convient de présenter une réponse en deux parties : sur les effets à court terme et sur ceux à long terme. Je m'occuperai des effets à long terme et M. Jenkins répondra à votre question quant aux ajustements à court terme.

L'augmentation des prix se poursuit sur six ou sept ans. Elle aura deux effets. Tout d'abord, elle mènera à de nouvelles sources d'approvisionnement dans le monde; mais c'est quelque chose qui prend du temps. Ensuite, elle entraînera des investissements de la part des ménages et des entreprises. Les entreprises investiront dans des méthodes de production qui permettent d'économiser l'énergie; dans les ménages, les gens chercheront des façons d'économiser, en se demandant, par exemple, s'ils ont véritablement besoin d'un véhicule utilitaire sport ou si un véhicule offrant un meilleur rendement énergétique pourrait faire l'affaire.

Ce sont les choses qui se produiront à long terme. Par conséquent, bien que les prix soient susceptibles d'être plus élevés à long terme que ceux observés durant les années 1990, il existe de bons mécanismes du marché qui nous indiquent que nous nous adapterons.

À court terme, c'est plus difficile.

**M. Jenkins :** Plusieurs facteurs entrent en jeu à court terme. Laissez-moi faire une ou deux remarques d'ordre général avant d'examiner la situation dans le détail. Toutes nos recherches indiquent que ces types de chocs dans le prix des hydrocarbures ont des effets à peu près neutres sur l'économie canadienne. Comme vous l'avez dit, sénateur, l'augmentation du prix des hydrocarbures affaiblit la consommation aux États-Unis; dans l'absolu, cela devrait donc diminuer nos exportations aux États-Unis. Toutefois, comme nous sommes, bien sûr, un grand producteur d'énergie, l'augmentation du prix des hydrocarbures constitue une énorme augmentation du prix des produits que nous vendons sur le marché international. Les économistes parlent du phénomène comme d'une amélioration des termes de l'échange.

There are two offsetting factors. On the one hand, it has a negative effect vis-à-vis our trading partners, but it has a very strong positive effect because we produce energy. Analysis shows that an increase in oil prices of \$5 to \$15 per barrel indicates that the overall effect on the Canadian economy over a couple of years is basically neutral. That is the macro story.

Linking to what the governor said, these higher oil prices reflect the fact that we have strong demand globally, much of it coming out of China, and it is not just for energy but for commodities more generally. To the extent that these higher prices persist, it will require an adjustment within the Canadian economy.

There will be a need for labour to move into the resource sector. For example, there is a shortage of labour to move projects forward in the tar sands area. These kinds of relative price adjustments require a reallocation of resources from one sector to the other. In our report we talk about global developments, and we talked earlier about imbalances. The other aspect of global investments is that energy and non-energy commodity prices are higher and likely to stay that way for a considerable time. They will require reallocations of resources across sectors of the Canadian economy.

**The Chairman:** Would you turn to page 20 of your monetary report? I listened to your argument about the tradeoffs between energy and non-energy supplies. It seems that the non-energy supply is flat, whereas the commodity index for energy has been climbing. I believe this relates to Senator St. Germain's question. They do not seem to be moving in sync.

**Mr. Jenkins:** Energy prices have gone up dramatically and non-energy prices have also risen. There is a scale problem with this chart. From the base level of late 2001, you are looking at increases of 30 to 40 per cent in non-energy commodity prices, which is quite significant. The story around metals is familiar and that is simply one indication of that.

[Translation]

**Senator Plamondon:** On the same subject, I would like a clarification. The Bank of Canada's website defines the core consumer price index as follows:

The CPI excluding the eight most volatile components.

The list includes fruit, vegetables, gasoline, fuel oil and natural gas. Is that energy?

[English]

**Mr. Dodge:** That is the core and we use it explicitly because it is a better measure of the underlying trend and future direction. Our target is the total CPI, and that includes energy.

Il y a donc deux facteurs qui s'annulent : d'une part, un effet négatif sur nos partenaires commerciaux; d'autre part, un effet très positif, parce que nous sommes des producteurs d'énergie. L'analyse montre que si l'augmentation du prix du pétrole se situe entre 5 et 15 \$ le baril, l'effet d'ensemble sur l'économie canadienne en l'espace d'un an ou deux est essentiellement neutre. Voici pour la perspective macroéconomique.

Pour reprendre ce que le gouverneur a dit, l'augmentation du prix des hydrocarbures est la conséquence d'une forte demande internationale, notamment de la part de la Chine, demande d'énergie mais aussi de produits de base en général. Si cette augmentation des prix se maintient, l'économie canadienne devra s'ajuster.

Il faudra que notre main-d'œuvre se déplace dans le secteur des ressources. Par exemple, on manque de main-d'œuvre pour faire avancer les projets dans les sables bitumineux. C'est un type d'ajustement de prix relatif qui nécessite une réaffectation de ressources d'un secteur à un autre. Dans notre rapport, nous parlons de l'évolution globale et nous avons parlé plus tôt de déséquilibre. L'autre aspect de l'investissement au niveau mondial est que les prix de l'énergie et des autres produits de base sont élevés et le resteront sans doute pendant très longtemps. Cela nécessitera la réaffectation de ressources d'un secteur à un autre dans l'économie canadienne.

**Le président :** Pourriez-vous aller à la page 23 de votre rapport sur la politique monétaire? J'ai écouté vos remarques sur la façon dont l'approvisionnement énergétique et les autres types d'approvisionnement s'équilibrent. On dirait pourtant que les autres types d'approvisionnement stagnent, alors que l'index des produits énergétiques est en pleine croissance. Je pense que c'est en rapport avec la question posée par le sénateur St. Germain. Il ne semble pas y avoir de correspondance dans la croissance.

**M. Jenkins :** Il y a eu une flambée des prix de l'énergie, accompagnée d'une augmentation des prix des autres approvisionnements. Il y a un problème d'échelle dans le graphique. En partant du niveau de base, à la fin de 2001, on constate des augmentations de 30 ou 40 p. 100 dans les prix des autres approvisionnements, ce qui est plutôt considérable. On sait ce qui s'est passé pour les métaux; et c'est simplement un exemple.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Sur le même sujet, je voudrais avoir une clarification. Sur le site web de la Banque du Canada, sur l'indice de référence, on dit :

La variante d'indice des prix à la consommation qui exclut les huit composantes les plus volatiles.

On y mentionne les fruits, les légumes, l'essence, le mazout, le gaz naturel. C'est de l'énergie?

[Traduction]

**M. Dodge :** C'est l'indice de référence. Nous l'utilisons spécifiquement parce que c'est une meilleure mesure des tendances sous-jacentes et de l'évolution à venir. Notre cible est l'IPC global, qui inclut l'énergie.

**Senator St. Germain:** Are we in for any surprises or shocks?

**Mr. Jenkins:** Energy prices are volatile and so you want to examine those to determine the underlying trend in inflation. However, over time, the core rate and the total CPI converge.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Do the eight most volatile components change from time to time or are they always the same?

**Mr. Jenkins:** They change.

**Senator Plamondon:** I do not understand. If they change, why was energy not included in the core components? What is the price of a litre of gasoline? It seems to me that gasoline, fuel oil and natural gas should be taken into account in calculating the inflation rate.

**Mr. Dodge:** Yes, they are included in the total CPI. That is what we are targeting.

**Mr. Jenkins:** What we are targeting is the total CPI.

[English]

**Senator Massicotte:** Do you think oil prices will remain at this level? Will that affect the economy in a negative way?

**Mr. Dodge:** We are no better than anyone else at making these forecasts. We use the curve as the market provides it. As Mr. Jenkins said, our best estimate, derived by using that curve of prices in the market, is that in 2005, the net effect on the Canadian economy is a minuscule negative and the net effect in 2006 should be a comparable positive.

**Senator Moore:** In the monetary policy report summary you state that:

One uncertainty around the outlook relates to the trend rate of growth of potential output.

The report also says that for the economy's production capacity to remain at a growth rate of 3 per cent:

...labour productivity growth will need to return to a trend growth rate of approximately 1 3/4 per cent going forward. The likelihood of such growth is supported by the recent and projected increases in business investment in Canada and by continued rapid growth in labour productivity in the United States.

I have two questions. Could you explain to the committee, and to me in particular, how growth in labour productivity in the United States impacts on the growth of the economy in Canada?

**Le sénateur St. Germain :** L'avenir nous réserve-t-il des surprises ou des chocs?

**M. Jenkins :** Les prix de l'énergie sont instables; il faut donc les examiner pour déterminer quelle est la tendance sous-jacente en matière d'inflation. Au fil du temps, cependant, l'indice de référence et l'IPC global convergent.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Les huit composantes les plus volatiles changent-elles ponctuellement ou sont-ce toujours les mêmes qui sont nommés là?

**M. Jenkins :** Cela change.

**Le sénateur Plamondon :** Je ne comprends pas. Si cela change, pourquoi vous n'avez pas mis l'énergie dans les références de base? Quel est le prix du litre d'essence? Il me semble que l'essence, le mazout et le gaz naturel devraient compter dans l'inflation.

**M. Dodge :** Oui, ces choses sont comptées dans le montant total. C'est notre cible, effectivement.

**M. Jenkins :** Notre cible, c'est l'IPC global.

[Traduction]

**Le sénateur Massicotte :** Pensez-vous que le prix du pétrole restera à son niveau actuel? Est-ce que cela aura des répercussions négatives sur l'économie?

**M. Dodge :** En matière de prévisions, nous logeons à la même enseigne que tous les économistes. Nous nous servons de la courbe fournie par le marché. Comme l'a dit M. Jenkins, autant que nous puissions en juger, d'après la courbe des prix du marché, en 2005 l'effet net sur l'économie canadienne est très, très légèrement négatif, tandis qu'en 2006 on a un effet positif similaire.

**Le sénateur Moore :** Dans le sommaire du Rapport sur la politique monétaire, vous indiquez :

L'une des incertitudes entourant les perspectives a trait au taux de croissance tendanciel de la production potentielle.

Le rapport indique également que, pour que les capacités de production de l'économie puissent s'accroître à un taux de 3 p. 100,

... le rythme d'augmentation de la productivité du travail doit regagner le taux de croissance tendanciel d'environ 1,75 p. 100 et s'y maintenir. La probabilité qu'un tel taux soit atteint est conforté par les hausses récentes et projetées des investissements des entreprises au Canada et par la poursuite de la vive accélération de la productivité du travail aux États-Unis.

J'ai deux questions. Pourriez-vous expliquer au comité, et à moi plus particulièrement, comment l'augmentation de la productivité du travail aux États-Unis a des répercussions sur la croissance de l'économie au Canada?



**Mr. Dodge:** In the United States in the late 1990s, there was a tremendous level of investment in the information technology and communications sector. That had quite a dramatic impact, beginning early in this decade, on productivity in the service sector in the United States. Our investment in ITC actually lagged that of the U.S., but has been improving. Our best estimate is that there will be considerable investment in this area in 2005 and 2006.

We have every reason to expect, although we do not know for certain, that what was observed following that investment in the United States, with a lag — an increase in productivity — we too will experience. That is why we say that although the last two years have been extraordinarily disappointing in terms of productivity growth, it is not unreasonable to assume that we will at least return to trend. That is not great performance, but we think it is reasonable to assume that for 2005-06.

**Senator Moore:** It is not portrayed accurately in the report, in that it is not the growth in labour productivity in the United States, but rather, the anticipated growth in Canada by virtue of the experience in the United States.

**Mr. Dodge:** That is right.

**Senator Moore:** That is not quite the way that it is stated in the report.

There was an article in the *Financial Post* a few days ago by Doug Porter, Assistant Chief Economist at BMO Nesbitt Burns. He talked about productivity and said that it is only necessary to look at what has been happening with the unemployment rate to believe the potential growth rate could be a lot lower than 3 per cent, perhaps 2 per cent. He said that overall growth in the economy was only 2 per cent in 2003 and 2.8 per cent in 2004, and yet the unemployment rate has plunged. We are growing only because we are hiring people. Our productivity growth rate is next to nothing and the rate of inflation will begin to increase without a rise in productivity. Could you comment on his statement and what you anticipate vis-à-vis inflation?

**Mr. Dodge:** That is precisely why I said that in 2003 and 2004 we had virtually no productivity growth and that all growth came from increased labour. We think it is reasonable to believe that in the short run, we will get back to at least trend productivity growth. Hence, the pressure on capacity would only begin to build if we had growth well in excess of 3 per cent, because currently we are a little below capacity.

**Senator Moore:** Will the productivity rate increase by the necessary 1.75 per cent? Are you hoping for that?

**M. Dodge :** Aux États-Unis, à la fin des années 1990, se sont effectués des investissements considérables dans le secteur de la technologie de l'information et des communications. Les répercussions de ces investissements ont été spectaculaires, dès le début de la décennie actuelle, avec une amélioration de la productivité du secteur des services aux États-Unis. Nos investissements dans le secteur de la technologie de l'information et des communications, qui sont à la traîne de ceux des États-Unis, s'améliorent toutefois. Nous estimons que des investissements considérables s'effectueront dans ce domaine en 2005 et en 2006.

Tout nous amène à penser, bien que nous ne puissions pas l'affirmer sans ambages, que cet investissement aura au Canada les mêmes retombées qu'aux États-Unis : avec un décalage, une augmentation de la productivité. C'est pourquoi nous sommes en mesure de dire que, malgré la déplorable absence d'augmentation de productivité au cours des deux dernières années, nous pouvons nous attendre à revenir au moins au niveau tendanciel. Ce n'est pas mirobolant, mais c'est quelque chose que nous sommes en droit d'attendre pour 2005-2006.

**Le sénateur Moore :** Les choses ne sont pas indiquées clairement dans le rapport; si on s'attend à une augmentation de la productivité du travail au Canada, ce n'est pas à cause de l'accélération de la productivité du travail aux États-Unis, mais à cause de ce qui s'est passé avant aux États-Unis.

**M. Dodge :** C'est exact.

**Le sénateur Moore :** Ce n'est pas exactement la façon dont c'est indiqué dans le rapport.

Il y a quelques jours, a paru dans le *Financial Post* un article de Doug Porter, économiste principal adjoint de BMO Nesbitt Burns. En parlant de la productivité, il écrivait qu'il suffisait de constater l'évolution du taux de chômage pour en venir à croire que le taux de croissance potentiel risquait d'être de beaucoup inférieur à 3 p. 100, se chiffrant peut-être à 2 p. 100 seulement. Il notait que la croissance d'ensemble de l'économie avait été de seulement 2 p. 100 en 2003 et de 2,8 p. 100 en 2004 et que, pourtant, le taux de chômage a vraiment chuté. La seule raison pour laquelle nous connaissons une croissance est que nous embauchons du monde. Le taux de croissance de notre productivité est quasiment nul; sans une augmentation de la productivité, le taux d'inflation va commencer à augmenter. Pourriez-vous réagir à ce point de vue et dire ce que vous attendez en matière d'inflation?

**M. Dodge :** Voilà pourquoi j'ai dit qu'en 2003 et 2004 nous n'avions eu pratiquement aucune augmentation de la productivité, toute la croissance étant provenue de l'embauche. À notre avis, il est raisonnable d'escompter, à court terme, un retour au moins au taux tendanciel de croissance de la productivité. Ainsi, sauf si la croissance excédait de beaucoup 3 p. 100, la pression sur la capacité ne se ferait pas sentir, vu que nous sommes actuellement un peu en dessous de la capacité de production.

**Le sénateur Moore :** Le taux de productivité augmentera-t-il des 1,75 p. 100 voulus? Est-ce ce que vous espérez?

**Mr. Dodge:** There is good reason to believe so in the short run. Do we know for certain? No, and no one does.

**Senator Gustafson:** My questions also relate to oil and gas prices. In our community, we have two economies. We have an oil economy, and we have an agricultural economy. They are opposites. The oil economy is booming. I heard that they are expecting 50 new drilling rigs in one small area. They are hiring all the people they can find. In the agricultural economy, this is a negative. It is costing us twice as much for our fuel today as it did a year ago. Our fertilizer costs are way out of line. At the same time, our commodity prices and our sales of grains are dropping on the world market. The fear is that the inflated oil prices and the boom there could bring high interest rates. These farmers cannot withstand high interest rates. Right now, they are not borrowing money from the banks but from the machine companies, mostly from the United States, such as John Deere and so on. They finance the \$250,000 combines and tractors. I would like to hear your comments on this situation. It is probably confined to most of Alberta and Southern Saskatchewan, but it has to have an impact on all of Canada as well.

**The Chairman:** To be fair to the senator, there is not only an impact in the West. It is a problem in Ontario, Quebec, the Maritimes, and certainly in British Columbia. It is a national problem, and it is a fair question.

**Senator Gustafson:** Just to add to that, I had a phone call the other day from a corn producer in Ontario who told me that he was getting \$1.20 for good corn. That puts it into perspective.

**Mr. Dodge:** Senator, it is absolutely true that for industries where a large percentage of their input costs are related either to energy or, in fact, to non-energy commodities, costs have risen, and that certainly has squeezed profits, or squeezed farm income in the case of the farmers. There is absolutely no doubt about it. That makes life very difficult in those circumstances. Indeed, that is the working of the market, and over time there will have to be an adjustment. Less grain will be produced worldwide, and the price will then adjust. It is no comfort in the short run, or at planting time when you have to go out and borrow the money to put a crop in the ground, but that is how markets operate. I do not think that one can or should give anyone assurance that there will not be periods when this happens, just as there were periods when things went in the other direction and times were good. That happens to be the nature of the game.

**Senator Gustafson:** I would like to respond to that. The problem we face is a global one. The Americans subsidize heavily, and they will not stop that. We have heard that for 20 years. The Europeans do it as much, and they will not stop. Canada, if it is to have an agricultural industry, will have to take the global perspective. The countries that need our product the most have no money. That is a major problem. The Europeans and the

**M. Dodge :** Tout porte à le croire, à court terme. Sommes-nous en mesure de l'affirmer? Non, et personne ne le pourrait.

**Le sénateur Gustafson :** Mes questions ont trait aussi aux prix de pétrole et du gaz. Je viens d'une collectivité où il existe deux économies : celle des hydrocarbures, et celle de l'agriculture. Elles sont dans des situations radicalement différentes. L'économie des hydrocarbures est florissante, j'ai entendu dire qu'on comptait effectuer 50 nouveaux forages dans une seule petite région; on embauche à tour de bras. Pour l'agriculture, c'est le marasme; nous payons notre carburant deux fois le prix d'il y a un an; le coût des engrais est ahurissant et, dans le même temps, les céréales et les denrées se vendent à moindre prix sur le marché mondial. Vu la situation, les agriculteurs craignent une chose : que l'augmentation du prix des hydrocarbures et le boom dans ce secteur entraînent une augmentation des taux d'intérêt. Cela sonnerait le glas pour ces agriculteurs, qui souscrivent actuellement des emprunts non pas auprès des banques mais auprès des sociétés de matériel agricole, généralement américaines, comme John Deere et d'autres. C'est ainsi que s'achètent les moissonneuses-batteuses et les tracteurs de 250 000 \$. Le problème est sans doute plus marqué en Alberta et dans le sud de la Saskatchewan, mais il a sans doute des répercussions dans tout le Canada. C'est pourquoi j'aimerais avoir vos réactions à ce sujet.

**Le président :** Il faut rendre justice au sénateur. Les répercussions se font sentir dans l'Ouest, mais aussi en Ontario, au Québec, dans les Maritimes et, indubitablement, en Colombie-Britannique. C'est un problème national et donc une question appropriée.

**Le sénateur Gustafson :** À ce sujet, j'ai reçu l'autre jour un appel d'un producteur de blé de l'Ontario qui m'a dit obtenir 1,20 \$ pour du blé de bonne qualité. Ça met les choses en perspective.

**M. Dodge :** Vous avez parfaitement raison, sénateur. Dans les secteurs où une bonne part du coût des intrants est liée soit à l'énergie, soit aux autres produits de base, il y a eu une augmentation des coûts et une réduction indubitable des profits, ou du revenu agricole dans le cas des agriculteurs. C'est indéniable. Dans ces circonstances, il est vraiment difficile de tirer ses billes du jeu. C'est la loi du marché à l'œuvre. Au fil du temps, se produira un ajustement : on produira moins de céréales dans le monde et leur prix augmentera. C'est bien joli, mais, à court terme, cela n'avance pas beaucoup les agriculteurs, qui sont contraints d'emprunter pour pouvoir planter la récolte de l'année suivante. Personne ne peut, hélas, garantir à un agriculteur qu'il ne connaîtra pas de périodes de vaches maigres; il a aussi des périodes où les choses vont bien; c'est dans l'ordre des choses et dans la logique du marché.

**Le sénateur Gustafson :** En réponse à ceci, je voudrais dire que le problème est d'ordre international. Les Américains subventionnent l'agriculture à tour de bras et n'ont aucune intention de s'arrêter; cela fait 20 ans que cela dure. Les Européens en font autant et n'ont aucune intention de s'arrêter. Si le Canada entend avoir une industrie agricole, il va lui falloir adopter une perspective internationale. Les pays qui ont le plus



Americans deal with it through subsidies. I will give you an example. We were growing peas in Saskatchewan. North Dakota, South Dakota and Montana started growing peas, and the Americans doubled the subsidies. Our bureaucrats in Ottawa tell us we will get them to stop the subsidies. I have heard that for 25 years, and it is not happening. However, we do have to look at another direction for the global economy of agriculture.

**Mr. Dodge:** Unfortunately, the Bank of Canada is not in that business, so you will have to take that up with someone else.

**The Chairman:** There is a disconnect. Senator Gustafson and I were in Utah. We spoke to agricultural committee chairmen in most of the states, trying to get them to reduce their pressure on their government and to reduce subsidies so that we could, in effect, compete. We have done it in Europe. It is a fundamental problem. All other countries are looking at maintaining the sovereignty of their nation based on having a sustainable agricultural sector. It is a deep and important problem that not only affects the West, but every region of the country. We have to come to grips with it, and we are looking for your wisdom here.

**Mr. Dodge:** I wish I had wisdom to offer, senator. I have a little farm as well, and it is not exactly profitable at the moment.

**The Chairman:** It is good that you are feeling the pinch like some other farmers. What can you do about it?

**Senator Angus:** We always wanted to meet a gentleman farmer.

**Mr. Dodge:** It does come right back to Senator Angus's very first question. We worry a lot about the pressure for protectionism around the world. Once one country starts doing it, the next does it and so on. Canada, being a very open economy, gets sideswiped in the process. That is why, on our side of the fence, when dealing with the international monetary order, we are doing what we can to ensure there are no disruptions that will rebound on the trade side, which would be a real disaster for Canada.

**The Chairman:** That, to my mind, is our answer. I am delighted to hear you confirm our viewpoints. We have been to these international fora and have been working at it. Frankly, we were concerned that one of the leading protectionists in the world and the leading protectionist in Europe is now about to become the head of the WTO. That does not augur well for our agricultural sector.

**Senator Gustafson:** I was at three bankruptcy sales in the last two weeks. These were large farms. One was 100 quarter sections. I lay that on the table. It is a very serious situation.

besoin de nos produits n'ont pas d'argent. C'est un problème majeur. Les Européens et les Américains le règlent à coup de subventions. Je vais vous donner un exemple, on faisait pousser des petits pois en Saskatchewan. Le Dakota du Nord, le Dakota du Sud et le Montana ont commencé à en faire autant; et l'Amérique a doublé les subventions octroyées à cette culture. Nos bureaucrates d'Ottawa nous disent qu'ils mettront fin à ces subventions. C'est un refrain que l'on entend depuis 25 ans sans que rien ne change jamais. N'empêche que, si l'on envisage l'économie agricole mondiale, c'est une autre approche qui s'impose.

**M. Dodge :** Je regrette, mais ce n'est pas le secteur de compétence de la Banque du Canada. Il faudra soulever la question dans d'autres cercles.

**Le président :** Il y a un écart criant. Le sénateur Gustafson et moi étions en Utah. Nous nous sommes entretenus avec les présidents des comités de l'agriculture dans la plupart des États, dans un effort pour tenter de les convaincre de cesser de faire pression sur leur gouvernement et de réduire les subventions afin que nous puissions effectivement entrer en concurrence. Nous l'avons fait en Europe. C'est un problème fondamental. Tous les autres pays s'efforcent de maintenir la souveraineté de leur nation en ayant un secteur agricole. C'est un problème majeur, un problème important, qui affecte non seulement l'Ouest mais toutes les régions du Canada. Il est nécessaire de s'y attaquer, c'est pourquoi nous sollicitons votre opinion éclairée.

**M. Dodge :** Si j'avais une opinion éclairée, sénateur, je me ferais un plaisir de vous la donner. J'ai moi-même une petite exploitation agricole; elle est loin d'être rentable en ce moment.

**Le président :** Je suis heureux de savoir que vous connaissez des temps difficiles, comme d'autres agriculteurs. Que pouvez-vous faire dans cette situation?

**Le sénateur Angus :** Nous avons toujours voulu rencontrer un gentilhomme cultivateur.

**M. Dodge :** On en revient à la toute première question du sénateur Angus. On constate, de par le monde, une tendance au protectionnisme. Dès qu'un pays s'y met, les autres enchaînent dans la foulée. Le Canada, qui a une économie très ouverte, se fait prendre de côté par ce genre de protectionnisme. C'est pourquoi nous faisons notre possible, dans notre domaine, l'ordre monétaire international, pour éviter toute perturbation qui aurait des répercussions sur les échanges commerciaux, ce qui serait un véritable désastre pour le Canada.

**Le président :** À mon avis, c'est la réponse que nous attendions. Je suis ravi de vous entendre confirmer notre point de vue. Nous nous rendons depuis longtemps dans les forums internationaux et travaillons en ce sens. Il y a une chose qui nous préoccupe, à vrai dire, c'est l'accession à la présidence de l'OMC d'un des pays les plus protectionnistes du monde, et le plus protectionniste d'Europe. C'est de mauvais augure pour notre secteur agricole.

**Le sénateur Gustafson :** J'ai assisté au cours des deux dernières semaines à trois ventes de faillite — de grosses exploitations; l'une avait 100 quarts de section. Je le mentionne ne passant. La situation est très grave.



[Translation]

**Senator Chaput:** My question deals with reduction of the federal debt. Does reducing the federal debt have an impact on monetary policy and the various policies that are developed? Does the Bank of Canada have an opinion about how the surplus should be allocated when it comes to reducing the debt? Is it better to reduce taxes, pay down the debt or increase program spending?

**Mr. Dodge:** You would have to ask the Minister of Finance to address the last question. What is important right now from a monetary policy standpoint is to maintain a balanced budget at all government levels. That is important because, as we discussed last time, we have an aging society and, by the end of the next decade, government spending will have to increase in the areas of health and services for the elderly.

So a healthy fiscal policy enables the bank to be a bit more flexible in its monetary policy.

**Senator Chaput:** But is there more impact on monetary policy when the government emphasizes debt reduction or tax reduction? Does one or the other have more impact on monetary policy?

**Mr. Dodge:** For us, it is the balance that is most important. The Minister of Finance has to decide how to achieve that balance.

[English]

**Senator Angus:** Governor and deputy governor, you are aware of the interest of this committee in what appears to be less than ideal productivity in the Canadian workforce. In your recent commentaries and some of your documentation, you have deplored the fact that Canadian business has not been reinvesting in capital with a view to improving productivity. In fact, you stated in a recent study posted on your website that one of your main themes for this year is productivity and potential output for Canada.

Lately, of course, with the dollar rising in response to global forces, you have again been compelled to say that one of the things we will have to do in this country if we want to keep pace is improve our productivity and not let the low dollar, as it was four and five years ago, mask poorer performance by Canada in this area.

Could you comment on that, please?

**Mr. Dodge:** We are doing a lot of work on productivity. This is not easy analytically. The numbers are not all that great, so the analytical problems are not as tractable as some of the other things that we have to deal with. Moreover, even conceptually the problems are more difficult. That is why we are spending a fair amount of effort on the research side in trying to understand better what lies behind the relatively poor productivity in some sectors. One must be very careful here, because this is not universal.

[Français]

**Le sénateur Chaput :** Ma question a trait à la réduction de la dette fédérale. Est-ce que réduire la dette fédérale a un impact sur la politique monétaire et sur les politiques qui sont développées? Est-ce que la Banque du Canada a une opinion sur la façon dont on devrait répartir l'excédent lorsqu'on réduit la dette? Est-ce préférable de réduire les impôts, rembourser la dette ou d'augmenter les programmes?

**M. Dodge :** Il faudrait demander au ministre des Finances de répondre à la dernière question. Ce qui est important à ce moment-ci pour la politique monétaire, c'est de maintenir un équilibre fiscal au sein de tous les gouvernements. Cela est important parce que, comme nous avons discuté la dernière fois, nous avons une société vieillissante et dans l'avenir, à la fin de la prochaine décennie, il y aura une augmentation des dépenses gouvernementales soit dans la santé, soit pour les personnes âgées.

C'est donc une partie fiscale très saine qui permet à la banque de suivre une politique monétaire un peu plus souple.

**Le sénateur Chaput :** Mais est-ce qu'il y a plus d'impact sur une politique monétaire quand on continue à réduire la dette ou quand on réduit les impôts? Est-ce qu'une de ces actions aurait plus d'impact sur la politique?

**M. Dodge :** Pour nous, c'est l'équilibre qui compte le plus. Le ministre des Finances doit décider comment atteindre cet équilibre.

[Traduction]

**Le sénateur Angus :** Monsieur le gouverneur et monsieur le premier sous-gouverneur, vous savez que le comité se préoccupe de la productivité de la main-d'œuvre canadienne, qui est loin d'être idéale. Dans vos récents commentaires et dans une partie de votre documentation, vous déplorez le fait que les entreprises canadiennes ne réinvestissent pas dans les biens afin d'améliorer la productivité. D'ailleurs, d'après une étude récemment affichée sur votre site web, l'un des thèmes principaux que vous avez choisis pour cette année est la productivité et la production éventuelle du Canada.

Dernièrement, bien sûr, avec l'appréciation du dollar sur le marché international, vous avez été contraint de rappeler que, si le Canada voulait rester à la hauteur, il devrait améliorer sa productivité et ne pas laisser un dollar plus faible, comme il y a quatre ou cinq ans, masquer les lacunes du pays dans ce domaine.

Auriez-vous l'amabilité de réagir à ce que j'ai dit?

**M. Dodge :** Nous faisons beaucoup de recherches sur la productivité. C'est un phénomène difficile à analyser. Les chiffres n'étant pas terribles, les problèmes d'analyse ne sont pas aussi faciles à résoudre que pour d'autres choses dont nous nous occupons. Même conceptuellement, d'ailleurs, les problèmes sont plus ardu. C'est pourquoi nous déployons des efforts de recherche assez considérables pour essayer de comprendre la source de la productivité assez peu reluisante de certains secteurs. Il est d'ailleurs important de nuancer les choses.

From the numbers, we see that our performance relative to the United States seems to be poorest in the service sector. In manufacturing, while there are differences among some sectors and we do not have as good a performance overall as the United States, if we take out, for example, the sector that produces chips — ours is very small and theirs is very large, with a huge productivity gain — productivity seems to have been growing as rapidly as in the United States over the past little while. That is not satisfactory. We should be doing better in order to close the gap, but we certainly have not been losing distance.

We seem to be losing distance on the service side. That may be because our service industries have been slower in making investments in ITC technology. It may be that while they have made some investments, they have not made the organizational changes necessary to reap those benefits and so on.

If we look at the aggregate numbers, we can see where the larger discrepancies are. For that reason, and partly because we are in the business, we are concentrating our efforts as we go forward not only on trying to get a better handle on aggregate numbers but also on looking at the finance, insurance and real estate sectors to try to understand better why we have not been generating the same measured productivity gains in those sectors as the Americans have. It may all be measurement, we do not know; but that is what we are doing.

When we have some answers, invite us back.

**Mr. Jenkins:** Further to Senator Moore's question, in the forecast that we present in our monetary policy report, we really do see business fixed investment picking up. We see evidence of that from a number of different sources, including surveys that Statistics Canada undertakes. We do quite a bit of liaison work with companies across the country through our regional offices. The latest information there indicates as well that investment is ready to pick up in those areas that the governor was just talking about, including services. That is what gives us some hope that those productivity numbers will come back up to where we think they should be.

**Senator Angus:** As I know the chairman was about to say, of course you will be invited back. We are somewhat in limbo, and you will have to stay tuned to the Senate website, but we do hope to do a study on this.

I have to slip this question in before I defer to my colleague. My wily chief of staff is of the view that the exorbitant compensation packages for CEOs that Canadian industries bought into after the bad example of our neighbours to the south has had a deleterious effect on inflationary trends and other economic trends in this country. Can you comment on that?

**Mr. Dodge:** I have not had one of those salary increases, senator.

Les chiffres semblent indiquer que c'est dans le secteur des services que nous sommes le plus mal placé par rapport aux États-Unis, côté productivité. Dans les industries manufacturières, il y a bien des différences selon le secteur et, dans l'ensemble, nos résultats ne sont pas aussi bons que ceux des États-Unis. Toutefois, si on exclut, par exemple, le secteur de production des puces électroniques (le nôtre étant très petit et le leur très important, avec un énorme avantage de productivité), il semblerait que, depuis quelque temps, la productivité du Canada croît aussi rapidement que celle des États-Unis. Ce n'est pas suffisant. Nous devrions nous efforcer de combler le fossé, mais, en tout cas, nous ne perdons pas de terrain.

Dans le domaine des services, par contre, nous semblons prendre du recul. C'est peut-être parce que nos industries de services ont tardé à investir dans les technologies de l'information et les communications ou peut-être parce que les investissements ne se sont pas accompagnés des changements organisationnels voulus pour que l'ensemble ait des répercussions positives ou, peut-être encore, pour d'autres raisons.

L'étude des données d'ensemble nous permet de constater où les écarts sont les plus criants. C'est pourquoi nous comptons concentrer nos efforts sur une meilleure compréhension des données d'ensemble mais aussi, vu que c'est notre domaine, sur les secteurs de la finance, de l'assurance et de l'immobilier. Nous voudrions savoir pourquoi nous n'engendrons pas dans ces secteurs les mêmes gains de productivité que les Américains. Peut-être que ce n'est qu'une question de mesure, peut-être que non; toujours est-il que c'est ce que nous faisons.

Quand nous aurons des réponses, invitez-nous à revenir.

**M. Jenkins :** Pour répondre à la question du sénateur Moore, les prévisions de notre Rapport sur la politique monétaire indiquent bel et bien une relancée des investissements en capital fixe. On le constate d'après diverses sources, y compris des sondages entrepris par Statistique Canada. Nos bureaux régionaux nous permettent d'avoir des contacts assez soutenus avec des entreprises de par le pays. Là aussi, nos sources indiquent une relance imminente de l'investissement dans les domaines dont vient de parler le gouverneur, y compris les services. C'est ce qui nous permet d'espérer que les données sur la productivité reviendront au niveau que nous estimons souhaitable.

**Le sénateur Angus :** Le président s'apprêtait sans doute à vous l'assurer mais oui, vous serez réinvité. Les choses sont un peu en suspens, pour le moment, et vous devrez suivre le site web du Sénat, mais nous comptons bien effectuer une étude de la question.

Avant de passer la parole à mon collègue, j'aurais une dernière petite question. J'ai un chef de cabinet sagace qui dit que l'octroi de salaires exorbitants aux PDG, pratique adoptée par les industries canadiennes à la suite du mauvais exemple de nos voisins du Sud, a eu un effet néfaste sur les tendances inflationnistes ainsi que sur d'autres tendances économiques du pays. Qu'en pensez-vous?

**M. Dodge :** Tout d'abord, que je n'ai pas bénéficié de ces salaires mirobolants, sénateur.



**Senator Angus:** Neither have we. In fact, there is a bill in Parliament that is trying to cut us further.

**Mr. Dodge:** I cannot answer that question. I have no idea.

**Senator Angus:** Can you comment, Mr. Jenkins? This is in the public domain. It is mentioned almost daily in corporate governance commentaries as one of the very bad things that has happened. It is almost like the hijack at the OK Corral by senior management in corporate North America in the last decade. It has skewed the whole economy.

**Mr. Jenkins:** With regard to inflation, average wage rates and unit labour costs, those areas that show pressures or the absence of pressures on inflation, there is no evidence at the macro level that the situation you have referred to is having any impact on the inflation numbers that we worry about.

**The Chairman:** Our study on productivity will be on May 11 and 12. If you would like to provide us with papers or evidence, please contact the clerk. It will be a two-day intensive study on productivity in Canada. We think it will be elucidating for us, Canadians in general, and responsible governments and businesses.

**Senator Massicotte:** I want to warn you, governor, that Senator Oliver gave me a summary of the comments you made earlier to the Canadian press. I hope you do not contradict what the press has reported that you said to the public.

I will return to the question of bank mergers. I did not feel you totally answered my question. That was probably purposeful, but I will allow you to say that.

We all agree that to an extent, consolidations and mergers afford greater efficiency. Obviously, that increases productivity and is good for the system. However, in making that statement one makes the assumption that there will be enough competition among the remaining banks to allow those savings to be realized by the users, and not only the sellers, the merged banks.

Does the Bank of Canada have an opinion? Has any research shown that if you make that assumption, three major chartered banks will provide adequate competition? Does the bank have any studies to show that merged Canadian banks would be successful financially, create head office jobs, and so on, as you referred to? Is there any study that shows that mergers would provide adequate service to the rural and small-business community?

**Mr. Dodge:** Let me take the first and the third question, which I think I can answer.

**Le sénateur Angus :** Nous non plus. Il y a même un projet de loi au Parlement qui essaie de réduire encore notre salaire.

**M. Dodge :** Je ne pourrais pas répondre à la question. Je ne sais vraiment pas.

**Le sénateur Angus :** Et vous, monsieur Jenkins, qu'en pensez-vous? C'est de notoriété publique. Les commentaires sur la gouvernance des sociétés en font état presque quotidiennement comme d'une évolution particulièrement regrettable. Au cours de la dernière décennie, les dirigeants de société ont réussi une espèce de coup de force au sein des entreprises américaines. Il a désaxé l'ensemble de l'économie.

**M. Jenkins :** En ce qui concerne l'inflation, les taux de salaire moyens et le coût unitaire de la main-d'œuvre, domaines où se font sentir les pressions inflationnistes ou leur absence, ne sont pas inquiétants. La situation que vous avez évoquée ne semble pas avoir de conséquences préoccupantes sur les chiffres de l'inflation, du moins au niveau macroéconomique.

**Le président :** C'est les 11 et 12 mai que nous comptons étudier la productivité. Si vous souhaitez nous fournir des mémoires ou témoigner, veuillez entrer en contact avec le greffier. Il s'agira d'une étude intensive de deux jours sur la productivité au Canada. Nous pensons qu'elle jettera de la lumière sur la question, pour les Canadiens en général et pour les gouvernements et entreprises responsables.

**Le sénateur Massicotte :** Je dois vous avertir, monsieur le gouverneur, que le sénateur Oliver m'a donné un résumé des commentaires que vous avez faits plus tôt auprès de la presse canadienne. J'espère que vous ne contredirez pas ce que, selon la presse, vous avez dit à la population.

Je reviens à la question des fusions bancaires. Je n'ai pas l'impression que vous ayez complètement répondu à ma question. C'était sans doute à dessein, mais je voudrais vous l'entendre dire.

Nous sommes tous d'accord que, jusqu'à un certain point, les regroupements et les fusions sont susceptibles de se traduire par une plus grande efficacité. Manifestement, cela augmente la productivité et c'est bon pour le système. Adopter ce point de vue suppose toutefois qu'il reste assez de concurrence entre les banques restantes pour que les utilisateurs profitent des économies et pas seulement les vendeurs, les banques fusionnées.

La Banque du Canada a-t-elle une opinion? Existe-t-il des recherches qui montrent que dans cette optique, trois grandes banques à charte assureront une concurrence suffisante? Avez-vous des études qui montrent que les banques canadiennes fusionnées connaîtraient un succès financier, créeraient des emplois au siège, et cetera, comme vous y avez fait allusion? Existe-t-il une étude qui montre que les fusions fourniraient un service adéquat aux collectivités rurales et aux petites entreprises?

**M. Dodge :** Laissez-moi prendre la première et la troisième des questions, auxquelles je suis en mesure de répondre.



The evidence from abroad, where there has been consolidation, is that competition certainly has resulted in the benefits of that consolidation showing up in improved services or narrower spreads in the market. Since we have not had mergers, I cannot, obviously, answer that question in the case of Canada.

With respect to the desire of credit unions to expand their operations and take over where their big lumbering counterpart banks cannot provide very good service, we have seen evidence, with the movement of the Desjardins Group into Ontario, the aggressive position that has been taken by some of the B.C. credit unions, and from talking to the institutions that that would definitely be in the cards. Again, since we have not had consolidation, we do not know for sure that that would be the case.

**Senator Massicotte:** My other question relates to lack of international success of a larger Canadian bank because of the current status of our banks.

**Mr. Dodge:** Again, this will depend on the quality of management of the banks and the pressure on them to perform. Competition is the key here.

If we look at examples of consolidation in other countries, the banks have been able to take that platform and perform much better abroad. I do not know whether I am supposed to mention names here, but two good banks to compare would be the Royal Bank of Scotland Group and the Royal Bank of Canada Group.

Fifteen years ago, the Royal Bank of Canada was a bigger, more powerful institution than the Royal Bank of Scotland. The Royal Bank of Scotland, as you know, moved first to take over NatWest and some other bits and pieces in the U.K., and then parlayed that platform and some economies of scale to move on to the Citizens Bank and so on in the United States. They have been very successful. They have demonstrated very good management in doing that, but it seems undoubtedly true, from talking to them, that it was that scale that they were able to build in the U.K. and that platform that they could sustain that enabled them to bring productivity gains to the institutions that they have expanded into abroad.

You will find a little different story for some of the others, but if you talk to the Dutch banks, either ABN Amro or ING, that would be what they would tell you as well.

It is hard to be certain. If anyone tells you they are certain, do not believe them. Nevertheless, the evidence we have is that a larger scale would permit at least expansion abroad in a way that a smaller scale does not.

**Senator Massicotte:** To clarify the first part of your answer, I understood you to mean that even with consolidation of our five large banks to, maybe, three, in your mind there would be adequate competition to allow those efficiency gains. Is it presumed that any change in our regulations would

Les expériences effectuées à l'étranger, en matière de regroupement, montrent que la concurrence s'est traduite par des avantages en matière de services améliorés ou des cas moins marqués sur le marché. Comme nous n'avons pas eu de fusions, je ne peux manifestement pas répondre à cette question pour le Canada.

Il semblerait aussi que les caisses de crédit souhaiteraient étendre leur fonctionnement et prendre le relais, là où les grosses banques maladroites ne fournissent pas de très bons services. C'est ce qu'indique la percée du groupe Desjardins en Ontario et l'approche agressive adoptée par certaines caisses de crédit de Colombie-Britannique, ainsi que nos entretiens avec ces institutions. Là encore, par contre, vu que nous n'avons pas eu de regroupement, nous ne pouvons affirmer que tel serait effectivement le cas.

**Le sénateur Massicotte :** Mon autre question a trait au manque de succès d'une grosse banque canadienne sur la scène internationale du fait du statut actuel de nos banques.

**M. Dodge :** Là encore, cela dépendra de la qualité de la gestion des banques et de la pression à obtenir des résultats. La concurrence jouera un rôle clé.

Les exemples de regroupement dans d'autres pays montrent que les banques ont tiré parti de cette plateforme pour obtenir de biens meilleurs résultats à l'étranger. Je ne sais pas si je suis censé mentionner des noms, mais on pourrait comparer, par exemple, le Groupe Financier Banque Royale, au Canada, et le Royal Bank of Scotland Group.

Il y a 15 ans, la Banque royale du Canada était une institution plus importante et plus puissante que la Royal Bank of Scotland. Or, comme vous le savez, la Royal Bank of Scotland a d'abord pris le contrôle de NatWest et d'autres petites institutions ici et là au Royaume-Uni, puis, à partir de cette plateforme et grâce à des économies d'échelle, s'en est prise à la Citizens Bank et à d'autres aux États-Unis. La banque a connu un succès remarquable. Elle a fait preuve, il est vrai, d'une excellente gestion de ces opérations. Mais les faits parlent d'eux-mêmes et les dirigeants s'entendent : c'est grâce aux économies d'échelle réalisées au Royaume-Uni et à la plateforme ainsi établie que la banque a pu apporter des gains de productivité aux institutions dont elles ont pris le contrôle à l'étranger.

Dans certains cas, l'expérience a été différente. Mais les banques des Pays-Bas, ABN Amro ou ING, seraient d'accord avec ce que je viens de dire.

Rien n'est jamais sûr. Si quelqu'un vous affirme avoir toutes les réponses, n'en croyez rien. N'empêche que l'expérience montre qu'une plus grosse institution est en meilleure position au moins pour une expansion à l'étranger.

**Le sénateur Massicotte :** Pour clarifier la première partie de votre réponse, si je vous ai bien compris, vous estimez que le regroupement de nos cinq grandes banques en trois, mettons, assurerait une concurrence suffisante pour permettre les gains d'efficacité voulus. Présume-t-on qu'un changement de nos

include international banks coming to Canada to provide ATMs and so on?

**Mr. Dodge:** One of the things that undoubtedly would happen is that there would be some divestiture in the process of consolidation of domestic banks that could allow foreign banks to expand in Canada. Over time, it is important that the international competition be there in all fields.

I would stress that Canada must proceed segment by segment. At the moment, there is huge foreign competition in corporate banking. Those foreign banks do not need a large physical presence in Canada for there to be major competition. That is why having strong banks that do business globally is good for us, because then the employment is in Toronto, Montreal, Calgary, Vancouver, or even in Halifax. That is the situation with corporate banking, and it is, a fortiori, true in investment banking.

In personal banking there is more indirect competition now than we used to have, simply because it can be done over the Internet and does not require physical presence.

It is absolutely true that we assume that foreign competition will continue to increase and it is very important that market pressure be put on our institutions to perform. When the pressure is there, they do perform.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I do not understand how increasing foreign investment from 30 per cent to 100 per cent can help Canada's economic prosperity, when we recognize that there is a great deal of unemployment in Canada. How can we pretend to be reducing unemployment in Canada by using as a measure the increase in foreign investment from 30 per cent to 100 per cent? How can you say that bank mergers will result in better services when you acknowledge that credit unions or Caisses populaires Desjardins will have to replace the branches that will close? They too will have to consolidate and they will have to take the most profitable opportunities in order to position themselves in the market. They will also end up closing some branches. It is a domino effect. It has a cumulative effect. The banks merge and the credit unions take their place. The credit unions have to consolidate because they need to invest and so they will let some branches go. It is the little guy who ends up with no services. The others will always have services. If you go into a bank today, you do not get charged anything and the manager will fall at your feet. Things are different for the little guy.

**Mr. Dodge:** You are asking a lot of questions there.

règlements s'étendrait à une venue des banques internationales sur le marché canadien et qu'elles pourraient installer des guichets automatiques, et cetera?

**M. Dodge :** Il faudrait certainement s'attendre à ce qu'un certain désinvestissement ait lieu pendant le processus de regroupement des banques nationales, donnant ainsi aux banques étrangères la possibilité de prendre de l'expansion au Canada. Au fil du temps, il est important d'avoir la concurrence internationale dans tous les secteurs.

Je tiens à souligner que le Canada doit procéder secteur par secteur. En ce moment, il y a énormément de concurrence étrangère pour les services bancaires aux grandes entreprises. Les banques étrangères n'ont pas besoin d'une grande présence physique au Canada afin d'offrir cette concurrence. C'est pour cette raison que nous profitons de la présence de banques solides faisant affaires à l'échelle planétaire car cela veut dire des emplois à Toronto, Montréal, Calgary, Vancouver ou même à Halifax. Voilà donc la situation pour ce qui est des services bancaires aux grandes entreprises et il en va de même, à plus forte raison, pour les services bancaires d'investissement.

Dans le secteur des services bancaires aux particuliers, il y a plus de concurrence indirecte maintenant simplement à cause de la possibilité qu'offre Internet sans nécessiter de présence physique.

Il est tout à fait exact que nous supposons que la concurrence étrangère va continuer en s'intensifiant et il est important que nos institutions soient soumises aux pressions du marché afin de devenir performantes. Quand ces pressions existent, elles sont performantes.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Je ne peux pas comprendre comment hausser de 30 à 100 p. 100 l'investissement à l'étranger peut aider la prospérité économique du Canada, quand on admet qu'il y a beaucoup de chômage au Canada. Comment peut-on prétendre alléger le chômage au Canada tout en prenant comme mesure la hausse de 30 à 100 p. 100 de l'investissement à l'étranger? Comment pouvez-vous dire qu'on va avoir de meilleurs services avec la fusion des banques quand vous admettez que pour prendre la place des succursales qui vont fermer, on va être obligé d'avoir des « credit unions » ou des Caisses populaires Desjardins à l'extérieur? Eux aussi devront consolider, il va falloir qu'ils prennent ce qui est plus rentable pour se positionner ailleurs. Ils vont laisser aller des choses à leur tour. C'est un effet domino. C'est une cascade. Les banques fusionnent, les « credit unions » prennent la place. Les « credits unions » sont obligés de consolider parce qu'ils doivent investir, ils vont laisser des choses. C'est le plus petit qui reste sans services. Les plus grands auront toujours des services. Entrer dans une banque aujourd'hui, on ne vous charge rien et vous allez avoir le gérant à vos pieds. Pour les petits, cela ne sera pas la même chose.

**M. Dodge :** Vous posez beaucoup de questions ici.

[English]

**The Chairman:** Yes, but please respond to the one related to the supplemental question, which is the merger question, if you could, governor. We want to follow that line further.

**Mr. Dodge:** Mr. Chairman, let us be clear. What we have been talking about is trying to improve the efficiency of the financial sector. It is the efficiency aspect that is so important.

The only question is, do we get more efficiency by imposing some restrictions on what financial institutions can do, or are we likely to get more efficiency and more innovation and more pressure on those institutions to perform by saying that there are two things that we really want to do: First, through the Superintendent of Financial Institutions, make sure that they operate in a prudent fashion and are financially solid; and second, through the Competition Bureau, ensure that they meet the standards of competition that we set out. We want the pressure of the market to make them perform.

We have seen in other industries, and indeed within the financial services industry and the insurance industry, that when we take away the restrictions, they do perform and we get better services. Certainly our whole history since the 1967 major Bank Act reform has been that by taking down barriers, we get better service and more efficient operations.

**Senator Moore:** Mr. Governor, you talked about what has happened in terms of bank mergers in other countries. You mentioned that one of the results was improved services. We have been holding a lot of hearings here with regard to consumers' rights and services for consumers. When you talk about improved services, are you talking about services for the consumer? Are you talking about services to the big corporate clients? What did you mean by that? What was included?

**Mr. Dodge:** Generally, the one measure we can use across all countries is spreads, and spreads have tended to narrow. They narrow for consumers, and they narrow for business borrowers as well.

**Senator Moore:** I am talking about the actual banking services available to consumers.

**Mr. Dodge:** The trouble is, senator, over time, technology has brought about so much change that to try to attribute that to consolidation or not is very difficult.

The one thing that you can measure over time and know what you are getting at is the spreads, i.e., the difference between what the bank pays you as a depositor or as someone who buys their notes and what they charge the customer. Over time, we have seen that as consolidation takes place in various markets, it really does squeeze those spreads.

[Traduction]

**Le président :** Oui, mais veuillez répondre à la question supplémentaire qui concerne les fusions, si vous voulez bien, monsieur le gouverneur. Nous voudrions approfondir davantage cette question.

**M. Dodge :** Monsieur le président, soyons clairs. Ce dont nous parlons, c'est l'effort d'améliorer l'efficacité du secteur financier. La question de l'efficacité revêt une grande importance.

La question à laquelle il faut répondre est la suivante : parvient-on à améliorer l'efficacité en imposant des restrictions sur les activités autorisées aux institutions financières ou bien encourage-t-on l'efficacité et l'innovation en fixant deux objectifs essentiels pour ces institutions : d'abord, assurer le fonctionnement prudent et la solidité financière par l'entremise du Bureau du surintendant des institutions financières; et deuxièmement, par le Bureau de la concurrence, faire en sorte qu'elles répondent aux normes que nous fixons en matière de concurrence? Nous tenons à ce que la pression du marché les rende performantes.

Nous avons constaté dans d'autres industries, et aussi dans le secteur des services financiers et celui des assurances, que lorsque les restrictions sont éliminées, elles deviennent plus performantes et nous obtenons une meilleure qualité de services. Depuis la grande réforme de la Loi sur les banques en 1967, nous avons mis l'accent sur l'élimination des obstacles afin d'obtenir de meilleurs services et des opérations plus efficaces.

**Le sénateur Moore :** Monsieur le gouverneur, vous avez parlé de ce qui s'est passé en matière de fusions bancaires dans d'autres pays. D'après vous, l'un des résultats a été l'amélioration des services. Nous avons eu beaucoup d'audiences ici concernant les droits des consommateurs et les services aux consommateurs. Quand vous parlez de l'amélioration des services, parlez-vous des services aux consommateurs? Parlez-vous des services offerts aux grandes entreprises? Qu'est-ce que vous entendez au juste?

**M. Dodge :** De façon générale, la mesure que l'on peut utiliser dans tous les pays c'est l'écart, et les écarts ont eu tendance à se rétrécir. Cela vaut autant pour les consommateurs que pour les emprunteurs commerciaux.

**Le sénateur Moore :** Je m'intéresse davantage aux services bancaires offerts aux consommateurs.

**M. Dodge :** L'ennui, sénateur, c'est qu'au fil du temps, la technologie a entraîné tellement de changements qu'il est très difficile de savoir s'il est attribuable ou non au regroupement.

L'une des choses que l'on peut mesurer sur une période donnée ce sont les écarts, c'est-à-dire la différence entre ce que la banque vous donne en tant que déposant ou acheteur d'instruments et ce qu'elle demande comme taux à ses clients. Nous avons constaté qu'au fur et à mesure du regroupement dans différents marchés, il fait effectivement rétrécir ces écarts.



[Translation]

**Senator Biron:** If we agree that bank mergers would be a good thing, would mergers of banks with insurance companies also be a good thing?

**Mr. Dodge:** I do not know exactly if it is bank mergers, insurance company mergers or just mergers that are important. It is important to have the impression of competition. It is up to them, not the government or the Bank of Canada, to decide whether they should merge or not. It is up to them to find the most profitable way to operate at the beginning. It creates pressure for better services.

That is not an argument in favour of mergers, but rather an argument in favour of letting the market forces operate and letting the market do what it can to provide better services to Canadians.

**Senator Biron:** What effect can the American economy, in view of its huge deficit, among other things, have on Canadian interest rates and the Canadian economy as a whole right now?

**Mr. Dodge:** There is no doubt that if the American economy is doing well, if consumer's spending stays high, and the United States invest, it will be a good thing for us. If things slow down, it is not good for us. It is quite simple.

**Senator Biron:** The huge deficits in the United States right now will certainly affect interest rates, is not that right?

**Mr. Dodge:** Yes.

**Mr. Jenkins:** Regarding the enforcement of Canada's monetary policy, the fact is that we have a floating exchange rate which gives the Bank of Canada the independence it needs to manage our monetary policy in accordance with the needs of the Canadian economy. The floating exchange rate gives the bank autonomy over our monetary policy. Changes in American interest rates do not directly affect Canadian interest rates.

[English]

**The Chairman:** I have a brief supplemental question on that. This is a fundamental question that all senators have been asking. What really is the resilience of the Canadian economy, the financial sector and the capital markets of Canada to a downturn in the United States, having in mind the huge and growing deficit, the inherent weakness of the American dollar, based on the fact that a lot of it is in the Asian marketplace — and we saw a ripple of that just a few days ago — and the credit exposure in the United States and in China? Are we sitting on something of a time bomb, having in mind that the American economy is so asymmetrical in terms of these numbers? I think that is what Senator Biron was trying to get at. We are worried about a downturn based on the fragility and asymmetrical nature of the American economy at this moment.

**Mr. Dodge:** We are really going right back to where we started.

[Français]

**Le sénateur Biron :** Si on comprend bien que la fusion des banques serait souhaitable, est-ce que la fusion des banques et des compagnies d'assurances serait aussi souhaitable?

**M. Dodge :** Je ne sais pas exactement si ce sont les fusions des banques, les fusions des compagnies d'assurances ou si c'est le fusionnement qui est important. Il est important d'avoir l'impression de compétition. C'est à eux, pas au gouvernement, pas à la Banque du Canada de dire s'ils fusionnent ou non. C'est à eux de choisir la façon d'opérer qui est la plus rentable au début. Cela crée des pressions pour de meilleurs services.

Ce n'est pas un argument pour la fusion, c'est un argument pour laisser le marché travailler et faire ce que le marché peut faire pour rendre le meilleur service aux Canadiens.

**Le sénateur Biron :** En quoi l'économie américaine, entre autres, par son déficit énorme actuellement peut-elle affecter les taux d'intérêt canadien et l'économie canadienne en général?

**M. Dodge :** C'est sûr que si l'économie américaine va bien, si la consommation reste élevée, et avec des investissements des États-Unis, ce sera bon pour nous. Si cela va plus lentement, ce n'est pas bon pour nous. C'est assez simple.

**Le sénateur Biron :** Les déficits énormes qu'ils ont actuellement vont affecter certainement les taux d'intérêt?

**M. Dodge :** Oui.

**M. Jenkins :** Pour l'application de la politique monétaire au Canada, c'est le fait que nous avons un taux de change flottant qui donne l'indépendance à la Banque du Canada de gérer la politique monétaire pour les besoins de l'économie canadienne. Le taux de change flottant donne à la banque l'indépendance à notre politique monétaire. Le mouvement des taux d'intérêt américains n'implique pas directement les taux d'intérêt canadiens.

[Traduction]

**Le président :** J'ai une courte question supplémentaire. C'est une question fondamentale que tous les sénateurs posent. Quelle est la capacité d'adaptation réelle de l'économie canadienne, du secteur financier et des marchés financiers face à un ralentissement aux États-Unis, compte tenu du déficit énorme et croissant, de la faiblesse inhérente du dollar américain, qui est beaucoup investi dans le marché asiatique — nous avons constaté des répercussions de cela il y a à peine quelques jours — et l'exposition au crédit aux États-Unis et en Chine? S'agit-il d'une sorte de bombe à retardement, compte tenu du fait que l'économie américaine est tellement asymétrique en ce qui concerne ces données? Je crois que c'est ce que le sénateur Biron essayait de savoir. Nous craignons un ralentissement économique en raison de la nature fragile et asymétrique de l'économie américaine actuellement.

**M. Dodge :** On revient effectivement au point de départ.

**The Chairman:** We are. I think we are still not comfortable, and that is why Senator Biron raised this. Others have raised it indirectly. We are not comfortable with this. Is there anything more we can do now as opposed to waiting to be confronted by a huge emergency?

**Mr. Dodge:** There are two sets of issues here. One is what can we do, working internationally, to try to put in place conditions such that a downturn is less likely to occur in the future? What we do is engage on the monetary order side, and that is precisely what we have been trying to argue at the IMF and the G7 — that steps need to be taken to reduce this potential risk in the future and allow the corrections to take place in an orderly fashion. Undoubtedly, what would be really bad for the world, and really, really bad for us, would be a collapse in American demand without a commensurate increase in demand elsewhere in the world.

[Translation]

**Senator Massicotte:** I would like to change topic, if I may. I would like to talk about demographics. There have been a lot of studies.

[English]

**The Chairman:** I apologize, Senator Massicotte. Senator Moore has a brief follow-up to ask first, and you will have a few moments later.

**Senator Moore:** When you talked about productivity, Canada versus the U.S., you said in the service sector we were negative, and in manufacturing we were on the positive side. Within the service sector, you mentioned financial and insurance services. Would that change if there were mergers?

**Mr. Dodge:** We do not know. First of all, we do not know why the numbers are as they are, whether it is the banking sector, the life insurance sector or the general insurance sector. The largest component of that is actually real estate. We do not know the answer to that because we do not fully understand what the numbers are telling us.

**Senator Moore:** I thought our insurance industry was quite robust.

**Mr. Dodge:** This is why I say that we do not fully understand the numbers. Our life insurance sector seems to be highly competitive worldwide. The simple measures on the banking side, apart from how we measure the GDP, indicate that we should not be lagging that far behind the Americans. We do not know and so I will not try to answer that question.

**Le président :** Tout à fait. Je pense que nous ne sommes pas encore à l'aise avec tout cela, et c'est pourquoi le sénateur Biron a soulevé cet aspect. D'autres ont soulevé cette question indirectement. Nous ne sommes pas à l'aise avec cela. Y a-t-il quelque chose que nous pouvons faire, à part attendre qu'il surgisse une urgence incontournable?

**M. Dodge :** Il y a deux ensembles de questions ici. D'une part, que pouvons-nous faire, à l'échelle internationale, pour essayer de créer les conditions nécessaires pour réduire les possibilités qu'un ralentissement économique se produise à l'avenir? Ce que nous pouvons faire, c'est de prendre des mesures pour assurer l'ordre dans le secteur monétaire, et c'est précisément ce que nous mettons de l'avant depuis quelque temps au FMI et au G-7 : il faut agir afin de réduire ce risque potentiel à l'avenir et de permettre aux corrections de se produire de façon ordonnée. C'est sûr que ce qui serait très mauvais pour le monde entier, et très, très mauvais pour nous, serait un effondrement de la demande américaine sans une augmentation correspondante de la demande dans le monde.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Je voudrais changer de sujet si on me le permet. J'aimerais parler de démographie. Il y a beaucoup d'études.

[Traduction]

**Le président :** Sénateur Massicotte, je m'excuse. Le sénateur Moore a une courte question supplémentaire qu'il voudrait poser d'abord, et vous aurez ensuite quelques instants pour poser la vôtre.

**Le sénateur Moore :** Lorsque vous avez parlé de la productivité et de l'écart entre le Canada et les États-Unis, vous avez dit que le bilan dans le secteur des services était négatif, et positif dans le secteur manufacturier. Dans le secteur des services, vous avez mentionné les services financiers et les assurances. Est-ce que cette situation évoluerait s'il y avait des fusions?

**M. Dodge :** Nous ne savons pas. D'abord, nous ne savons pas pourquoi les chiffres sont ce qu'ils sont, si c'est le secteur des banques, de l'assurance-vie ou des assurances générales, la plus grande composante de cela est en fait l'immobilier. Nous ne connaissons pas la réponse parce que nous ne comprenons pas tout à fait ce qui sous-tend les chiffres.

**Le sénateur Moore :** Je croyais que notre industrie des assurances était en très bonne santé.

**M. Dodge :** C'est pourquoi je vous dis que nous ne comprenons pas tout à fait les chiffres. Le secteur de l'assurance-vie au Canada semble être très concurrentiel à l'échelle mondiale. Les mesures simples dans le secteur bancaire, à part celles qui servent à calculer le PIB, indiquent que nous ne devrions pas voir un tel écart entre le Canada et les États-Unis, nous ne savons pas pourquoi et je n'essaierai donc pas de répondre à la question.

[Translation]

**Senator Massicotte:** You talk a little about demographics. Since we hear a lot about this, we know that the Canadian population is growing older on average. Recent studies have shown that if the average age of Canadians does not change, the GDP will fall by 13 per cent within 20 years. That is a huge decrease, and these studies are worrisome. There are two or three hypotheses, and this has an impact on immigration levels. Does the Bank of Canada study demographic trends in Canada in connection with the economy as a whole and the impact on government in the future as a result of rising health care costs? If so, are there policies or documents that you would suggest we look at to improve how we can respond to those projections?

[English]

**The Chairman:** Mr. Dodge, Senator Massicotte persuaded this committee to look at the demographics of economics. We are most interested in this particular question and so I thank the senator for urging us to accept this as a term of reference.

**Mr. Dodge:** As I said earlier, we know that sometime after the middle of the next decade, unless there is a great change in labour force participation behaviour, we will be in a position where the growth of the labour force will slow almost to zero. Under certain hypotheses, when you go out to 20, 25 or 30 years, you can see it turning negative.

Regardless of the precise numbers, the implication is the same: First, growth will have to come from additional output per worker in the labour force and, hence, the emphasis will be on productivity. Second, we will have to look at the most efficient ways to get young people into the labour force and make them productive, while at the same time allowing older people who want to continue to participate in the labour force to find ways to do so.

If we are able to do that, then the slowdown in the growth of the labour force will not be as rapid and we will be able to adjust more smoothly; and we will have to adjust. That is why demographics tie into so much of this. It is important for the Canadian government to run a fiscal balance over the next while so that the debt-to-GDP ratio comes down quite smartly over that period. Then, when we face these demographic problems at the end of the next decade, governments will have some room to manoeuvre at that time without relying on additional taxes on the working population. It is an extremely important topic.

[Translation]

**Senator Chaput:** In the economic adjustment that Canada is currently undergoing, there is the information and communications technologies sector which, as you indicated yourself in your report, has shown sluggish growth to this point. That is understandable because things change so quickly. It takes

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Vous parlez un peu de la démographie. Comme on en parle souvent, on sait que la population canadienne, en moyenne est de plus en plus âgée. Il y a eu récemment certaines études qui démontrent que si l'âge moyen des Canadiens et Canadiennes ne bouge pas, cela représente une diminution, un changement du PIB de 13 p. 100 d'ici 20 ans. C'est énorme et cela fait peur quand on lit ces études. Deux, trois hypothèses existent, et cela a un impact sur le taux de l'immigration. Est-ce que la Banque du Canada fait des études sur les tendances démographiques au Canada au sens de l'économie en général et au sens gouvernemental relativement à l'effet des coûts de soins de santé qui augmenteront? Si oui, est-ce qu'il y a des politiques, ou des documents que vous nous recommandez de regarder afin d'améliorer notre sort quant à ces projections?

[Traduction]

**Le président :** Monsieur Dodge, le sénateur Massicotte a convaincu notre comité qu'il fallait étudier l'aspect démographique de l'économie. Nous nous intéressons beaucoup à cette question particulière et je voudrais donc remercier le sénateur de nous avoir exhortés à inclure cela dans le renvoi.

**M. Dodge :** Comme je vous l'ai déjà dit, nous savons que quelque part après le milieu de la prochaine décennie, à moins d'un changement très important des comportements liés à la participation au marché du travail, la croissance du marché du travail va ralentir presque complètement. Selon certaines hypothèses, il y aura même une croissance négative dans 20, 25 ou 30 ans.

Peu importe les chiffres précis, l'implication est pareille : D'abord, la croissance doit découler d'une plus grande production par travailleur dans le marché du travail, ce qui veut dire qu'il faut mettre l'accent sur la productivité. Deuxièmement, il faudra envisager les moyens les plus efficaces d'intégrer les jeunes dans le marché du travail et de les rendre productifs, tout en permettant aux travailleurs plus âgés qui veulent continuer à participer au marché du travail de trouver les moyens de le faire.

Si nous pouvons faire cela, le ralentissement de la croissance de la population active sera moins rapide et l'ajustement plus facile, car il faudra bien s'y adapter. C'est pourquoi la démographie constitue un facteur si pertinent ici. Il est important que le gouvernement canadien maintienne un budget équilibré au cours des prochaines années pour que le rapport dette-PIB baisse de manière significative au cours de cette période. Si c'est le cas, les gouvernements auront une marge de manoeuvre pour faire face aux problèmes démographiques à la fin de la prochaine décennie, sans augmenter le fardeau fiscal pour la population active. C'est une question extrêmement importante.

[Français]

**Le sénateur Chaput :** Dans l'ajustement économique que le Canada subit présentement, il y a le secteur des technologies de l'information des communications, où, vous l'avez dit vous-même dans votre rapport, la situation est présentement anémique. On peut le comprendre, cela change tellement vite. Cela prend de plus



more and more investment in employee training and equipment acquisition. Colleges and universities are no longer able to acquire state-of-the-art technology to train people who are there now and those who will be coming. Do you really believe that this sector will be able to catch up over the next few years?

What percentage of the Canadian economy is driven by the information and communications technologies sector? Is the services portion high enough?

**Mr. Jenkins:** In the manufacturing sector, it maybe a total of eight per cent, and that is certainly less than in the United States. That point was made by the governor. Productivity in this sector in the U.S. is higher than in Canada. It also reflects the fact that we are still adapting to these technologies, which is very important for future productivity.

**Senator Chaput:** Will we be able to adapt? In the next few years?

**Mr. Jenkins:** Yes, that is our hypothesis. Absolutely.

[English]

**The Chairman:** Governor, I have a few short but complicated questions.

First, I want to deal with your statement, the comments at this hearing, on bank mergers. I believe that I am speaking for all members in saying that the committee has suspended judgment on this question of consolidation. We will wait for the government to issue its paper and then we will attack the question, as you have suggested, not as a macro issue, but rather as a micro issue in terms of what is necessary in the nature of the consolidation to reach the ultimate goal of improved efficiency and fairness.

We have been plagued by questions, but this committee, unlike other committees, is keeping its powder dry. We want to see the questions that will come before the committee and we will explore them when the government asks us to do so. If the government chooses that we not do so, we will do it in any event. We have one area to yet consider: the impact on and efficiency of cross pillars.

I thought it would be important to put that on the record, as you put your case on the record.

**Senator Angus:** We do deplore the fact that the guidelines have been so long in coming.

**The Chairman:** There is some political concern about when the guidelines will be available, but we are bipartisan in this committee. We are concerned about the questions and we will look at them.

I want to deal with the question that you raised, of efficiency in the financial sector. We have heard a lot of evidence from our consumer study and related issues that there is inefficiency in the

en plus d'investissements dans la formation des employés, dans l'achat d'équipement. Les collègues et les universités ne fournissent plus à avoir de l'équipement à la fine pointe de la technologie pour former les gens qui sont sur place et les autres. Est-ce que vous croyez vraiment que ce genre d'entreprise va pouvoir se rattraper d'ici quelques années?

Quel pourcentage de l'économie canadienne de nos entreprises vient du secteur des technologies de l'information des communications? Le pourcentage des services est-il assez élevé?

**M. Jenkins :** Dans le secteur manufacturier, c'est peut-être 8 p. 100 au total, et c'est certainement moins qu'aux États-Unis. C'est le point que le gouverneur a mentionné. Le niveau de productivité dans ce secteur américain est plus élevé qu'au Canada. Cela reflète aussi le fait que nous sommes en train de nous adapter à cette technologie, ce qui est très important pour la productivité à l'avenir.

**Le sénateur Chaput :** On va pouvoir s'adapter? Dans quelques années?

**M. Jenkins :** Oui, c'est notre hypothèse. Absolument.

[Traduction]

**Le président :** Monsieur le gouverneur, j'ai quelques questions courtes mais compliquées.

J'aimerais commencer par votre affirmation, vos observations ici à cette audience sur le fusionnement des banques. Je crois pouvoir dire au nom de tous les membres que le comité a suspendu son jugement sur cette question de regroupement. Nous attendrons que le gouvernement annonce sa politique et nous étudierons ensuite le dossier, comme vous avez proposé, non pas comme une question globale, mais plutôt comme une question précise, de savoir ce qu'il faut pour qu'un regroupement mène en bout de ligne à une plus grande efficacité et à un plus grande équité.

On nous pose souvent la question, mais notre comité, à la différence d'autres comités, ne veut pas se prononcer. Nous voulons attendre de voir les questions qui seront soumises au comité et que nous allons explorer quand le gouvernement nous demandera de le faire. Si le gouvernement ne nous le demande pas, nous allons le faire quand même. Il nous reste encore un point à étudier : l'impact sur les fusions inter-piliers et l'efficacité de ce genre de fusion.

Je croyais important de faire cette observation, comme vous avez voulu faire les vôtres.

**Le sénateur Angus :** Nous déplorons quand même le fait que les lignes directrices tardent tellement à sortir.

**Le président :** Il y a certaines inquiétudes politiques concernant le moment où les lignes directrices seront annoncées, mais le comité est bipartisan. Nous nous intéressons aux questions et nous allons les étudier.

J'aimerais parler de la question que vous avez soulevée concernant l'efficacité dans le secteur financier. Nous avons entendu beaucoup de témoignages lors de notre étude concernant

regulation and distribution of securities, in that market. It is a common issue. We are the only G8 or G7 country that does not have a central regulatory commission.

We have been grappling with this. We cannot change the political situation vis-a-vis the provinces trying to get together on this. They are inhibiting efficiency in our view, but we cannot change that. However, like the Americans, we could set up a central regulator in Ottawa, using federal powers. Have you any views on that?

**Mr. Dodge:** My views are clearly on the record. They do not relate so much to whether you have one regulator or a system of regulators, but to having a set of consistent regulations that deal with three different kinds of issuers in this country.

We have issuers such as the Royal Bank and Nortel that will have to go to international markets. For that, they will require rules similar to those of the New York Stock Exchange, because that is where they will have to go.

At the very bottom of the totem pole in terms of size we have the junior mines. The junior mines do not need all the apparatus of that kind of regulation. They have to obey the principles, but they need a much-simplified compliance procedure.

In the middle we have the vast majority of Canadian enterprises, which in world terms might be micro-cap. By our terms they are mid-cap. They do not really need access to the New York market, but they certainly need access to the entire Canadian market, where some form of compliance procedures, simpler than New York imposes but obviously more detailed than what you would want for a junior mine, are necessary.

The real issue is to try to come up with a set of rules that covers these three rather different sets of issuers to allow them to use the public markets efficiently. Whether that means one regulator or 13, it certainly does mean an agreement on a common set of rules and regulations and a common enforcement procedure to deal efficiently with these three different groups.

My worry is that we have to get on with getting that rule structure in place. I was engaged in this in 1996. We have been talking for a long time and have not made as much progress as we should have.

**The Chairman:** You have understood our point. The point is that those who should be most concerned with efficiency at the provincial level are not moving as quickly on the harmonization or the unification as we would like. It is an endemic problem. We will be exploring this in our productivity study and other studies.

les consommateurs et les questions connexes selon lesquels il existe des inefficacités dans le domaine de la réglementation et de la distribution des valeurs dans ce marché. C'est une question qui revient souvent. Nous sommes le seul pays du G8 ou du G7 qui n'a pas de régie centrale de réglementation.

Nous essayons de trouver une réponse à cette question. Nous ne pouvons pas changer la situation politique, la difficulté de faire collaborer les provinces pour résoudre le problème. Elles entravent l'efficacité à notre avis, mais nous n'y pouvons rien. Comme les Américains, cependant, nous pourrions créer un organisme réglementaire central à Ottawa, en vertu des compétences fédérales. Avez-vous une opinion sur cela?

**M. Dodge :** J'ai déjà exprimé mon opinion clairement et publiquement. Je n'accorde pas tellement d'importance au besoin d'avoir un seul organisme de réglementation ou un réseau de tels organismes, mais il est essentiel de se doter d'un ensemble de règlements cohérents qui couvrent trois types d'émetteurs de valeurs au Canada.

Il y a des émetteurs comme la Banque royale ou Nortel qui doivent faire affaire avec les marchés internationaux. Dans leur cas, les règles doivent être semblables à celles du New York Stock Exchange avec lequel ces sociétés vont devoir traiter.

Tout à fait en bas de l'échelle il y a les petites sociétés minières. Elles n'ont pas besoin de tous ces règlements. Elles doivent respecter les principes de base, mais elles nécessitent une procédure de conformité beaucoup plus simple.

Au beau milieu se trouve la vaste majorité des entreprises canadiennes qui, au niveau international, seraient peut-être considérées comme des titres à micro capitalisation. Nous les considérons comme des titres à moyenne capitalisation. Elles n'ont pas vraiment besoin d'avoir accès au marché de New York, mais elles ont certainement besoin d'avoir accès à l'ensemble du marché canadien, où il faut avoir certaines procédures de conformité, qui sont plus simples que celles imposées par New York mais plus compliquées que celles qu'on imposerait aux petites sociétés minières.

Il s'agit d'essayer de trouver des règlements qui s'appliquent à ces trois groupes plutôt différents afin de leur permettre d'utiliser les marchés publics de façon efficace. Qu'il s'agisse d'un organisme de réglementation ou de 13, il faut avoir une entente sur des règles communes et sur une procédure d'application des règlements afin de traiter ces trois groupes différents convenablement.

Il faut qu'on fasse des progrès quant à l'instauration de ces règlements. Cela m'inquiète, car j'y travaillais en 1996. Nous parlons de cette question depuis longtemps et nous n'avons pas fait autant de progrès que nous aurions pu.

**Le président :** Vous avez bien compris nos arguments. Ceux qui devraient se préoccuper le plus de l'efficacité au niveau provincial n'avancent pas aussi rapidement que nous le souhaiterions sur l'harmonisation et l'uniformisation. C'est un problème endémique. Nous allons examiner cela dans le cadre de notre

We have two upcoming studies, one on productivity and one on provincial barriers to efficiency. I am delighted that you have joined your voice to ours in looking at this.

There is a big issue of asymmetrical federalism with regard to debt. The provincial debt of Quebec is \$86 billion. The Ontario debt in 2004 was \$138 billion. The argument of both those provinces is that there is an asymmetrical relationship between their ability to pay off that debt and that of the central government.

Have you given any thought to this question as it affects the efficiency of the country?

**Mr. Dodge:** Our public debt markets in this country, be they federal, provincial or corporate, operate pretty efficiently. I do not think there is anything in the operation of those markets to indicate that there are great inefficiencies. Clearly, the markets continuously price provincial debt in relation to their perceived risk, and obviously it is priced at more than Canada debt. However, there is no indication, as far as I know, that markets are operating in such a way that they are not being appropriately priced.

**The Chairman:** On that pleasant note, governor and deputy governor, I want to thank you.

During the course of this hearing, 15 per cent of the members of the Senate were here, listening and participating. It was probably the largest hearing of its kind since Confederation.

Thank you very much. You are a great attraction.

**Mr. Dodge:** We were very pleased to meet your new colleagues and to be in this fancy room. I hope we will use this room for our future hearings.

The committee adjourned.

---

OTTAWA, Thursday, April 21, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:55 a.m. to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator Jerahmiel S. Grafstein** (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, welcome to our hearing. This is a continuation of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce's examination of consumer issues focusing on oversight of consumer protection mechanisms within the financial sector. We are delighted to have Mr. Protti from the Canadian Bankers Association here with some of his colleagues.

étude sur la productivité, entre autres points. Nous préparons deux études, l'une sur la productivité et l'autre sur les obstacles provinciaux à l'efficacité. Je suis ravi que vous vous soyez joint à nous dans ces efforts.

Il y a un problème important au sujet du fédéralisme asymétrique par rapport à la dette. La dette du Québec est de 86 milliards de dollars. La dette de l'Ontario en 2004 était de 138 milliards de dollars. Les deux provinces prétendent qu'il y a un rapport asymétrique entre leurs capacités de rembourser la dette et celle du gouvernement fédéral.

Avez-vous réfléchi à l'incidence de cette situation sur l'efficacité du pays?

**M. Dodge :** Les marchés de la dette publique — le fédéral, le provincial et les sociétés — fonctionnent assez bien. Je pense qu'il n'y a rien dans le fonctionnement de ces marchés qui signale de grandes inefficacités. Il va sans dire que les marchés fixent constamment le prix de la dette provinciale par rapport aux risques perçus et le prix est plus élevé que celui de la dette canadienne. Cependant, que je sache, rien n'indique que les marchés ne fixent pas de prix justifiés.

**Le président :** Sur cette remarque agréable, je tiens à vous remercier, monsieur le gouverneur et monsieur le sous-gouverneur.

Quinze pour cent des sénateurs étaient présents pour vous écouter et pour participer à nos travaux aujourd'hui. C'est probablement l'audience la plus importante de ce genre depuis la Confédération.

Merci beaucoup. Vous êtes une grande vedette.

**M. Dodge :** Nous étions ravis de faire la connaissance de vos nouveaux collègues et d'être ici dans cette salle luxueuse. Nous espérons revenir dans cette salle lors de nos prochaines audiences.

La séance est levée.

---

OTTAWA, le jeudi 21 avril 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 10 h 55 pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

**Le sénateur Jerahmiel S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Mesdames et messieurs, soyez les bienvenus à notre réunion. Il s'agit de poursuivre l'étude entreprise par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce des questions concernant les consommateurs et axée sur l'examen des mécanismes de protection des consommateurs au sein du secteur financier. Nous sommes enchantés d'accueillir M. Protti, de l'Association des banquiers canadiens, et certains de ses collègues.



For your information, CPAC telecasts these proceedings from coast to coast and they are available on the World Wide Web. Your words will be heard or listened to around the globe. The only thing we would like you to do is to keep your presentation as short as possible to allow the committee members as capacious an opportunity as possible to ask questions

**Mr. Raymond J. Protti, President and Chief Executive Officer, Canadian Bankers Association:** Thank you, Mr. Chairman. Ms. Hubberstey, Mr. Terry Campbell and their staff have been instrumental in preparing the material in front of you and will certainly assist me in the question and answer session.

I have taken your admonitions about being quick to heart. Everyone has a package in front of them. Under the first tab is our full-length submission, which I hope you will read at your convenience. I will give a short presentation with 10 slides. You will find our written notes in your package under the tab "Presentation," and you can follow along with the PowerPoint presentation.

You will find more analytical material under tabs entitled "Competition," "Access to Banking," "Choice," "Affordable Service," and "Consumer Protection." Through the course of the question and answer period, my colleagues and I may refer to these sections.

We have a mass of other material. If you request any other information, we will be delighted to provide it to you.

**The Chairman:** I have had an opportunity to go through your presentation. We are delighted with the depth of the material. We are interested in statistics, as you know. We want to hear what people say, but we also want to see through statistical analysis whether it is accurate or not or if it reflects what is going on. Thank you for the depth of your material.

**Mr. Protti:** Your guidance and encouragement while we prepared for this session ensured its success.

The consumers of financial services products are well served for four reasons. First, there is a lot of competition in the sector, and when there is a lot of competition, it is excellent for consumers. Second, we feel we now have an efficient and effective government regulatory process in place. You have heard bits and pieces about that process and we will spend some time on further discussions.

The third critical element is that consumers should have a redress mechanism in place. We have an effective, efficient and costless redress mechanism for the consumers of financial services products. The fourth element is you need to have education. You need to have a package of consumer education.

Pour votre information, CPAC diffuse nos délibérations d'un océan à l'autre et elles sont accessibles sur Internet. Vos paroles seront entendues ou écoutées partout dans le monde. La seule chose que je vous demande, c'est de garder vos exposés les plus brefs possibles pour donner aux membres du comité l'occasion de poser le plus grand nombre de questions possibles.

**M. Raymond J. Protti, président et chef de la direction, Association des banquiers canadiens :** Merci, monsieur le président. Mme Hubberstey, M. Terry Campbell et leur personnel ont joué un rôle déterminant dans la préparation du document qui est devant vous et ils vont certainement m'aider dans la période de questions et réponses.

J'ai pris très au sérieux vos recommandations concernant la brièveté des exposés. Vous avez tous devant vous une trousse d'information. Sous le premier onglet, vous trouverez le mémoire complet que vous lirez, j'espère, lorsque vous en aurez le temps. Je vais donner un court exposé portant sur 10 diapositives. Vous allez trouver nos notes écrites dans la trousse sous l'onglet « Présentation » et vous pouvez suivre avec la présentation PowerPoint.

Vous trouverez d'autres documents d'analyse sous les onglets intitulés « Concurrence », « Accès », « Choix », « Service abordable » et « Protection des consommateurs ». Au cours de la période de questions, mes collègues et moi pourrions nous reporter à ces sections.

Nous avons une mine de renseignements additionnels. Si vous avez besoin d'autre information, nous serons heureux de vous la fournir.

**Le président :** J'ai eu l'occasion d'examiner votre mémoire et nous sommes enchantés de la profondeur de cette matière. Nous sommes intéressés par les données statistiques, comme vous le savez. Nous voulons savoir ce que les gens disent, mais nous voulons également voir, grâce à l'analyse statistique, si cette information est exacte ou non ou si elle reflète ce qui se passe. Merci de cette documentation aussi approfondie.

**M. Protti :** Les conseils et les encouragements que vous nous avez prodigués pendant la préparation de cette séance étaient une garantie de succès.

Les consommateurs de produits de services financiers sont bien desservis pour quatre raisons. Premièrement, il y a une vive concurrence dans le secteur et la concurrence est une excellente chose pour les consommateurs. Deuxièmement, nous estimons que nous avons maintenant en place un cadre de réglementation gouvernemental efficace et efficient. Vous avez entendu parler de certains éléments du cadre et nous allons y revenir pour en discuter davantage.

Le troisième élément déterminant, c'est que les consommateurs disposent maintenant d'un mécanisme de recours. Nous avons un mécanisme de recours efficace, efficient et gratuit pour les consommateurs de produits de services financiers. Le quatrième élément, c'est que vous devez faire de l'éducation. Vous devez avoir une trousse d'information à l'intention des consommateurs.

Everyone is familiar with the six large domestic banks in Canada; but in addition, there are 13 smaller domestic banks. Since Bill C-8 has passed in 2001, we have added about seven new banks to the roster.

Added to that list, we have 54 known banks, 25 trust companies, and a very active credit union movement, particularly in the Province of Quebec and in western Canada. We have a variety of federal and provincial lending agencies, independent finance companies, independent investment dealers, over 100 life insurance companies, 4,000 advisers, and according to Statistics Canada, at least 3,700 firms that provide financing to small- and medium-sized businesses. We have an extensive array of players in the financial services sector.

Let me deal begin with the first element of the four pillars, competition. I am going to talk about competition in terms of access, choice, and affordable services. Slide 5 gives you a good indication of access to the accounts of a financial institution in Canada.

The most recent analysis we have comes from the Public Interest Advocacy Centre, and it indicates that about 99 per cent of Canadians have access to an account at a financial institution. Relative to the rest of the developed economy, this is an extraordinarily good track record. There are only two countries we find that might have slightly improved access, and that is Denmark and the Netherlands, but we are dealing here at the margin. In the United States, against whom we tend to compare ourselves, their figure of 87 per cent is nowhere near the 99 per cent that we enjoy here in Canada.

Slide 6 illustrates the nature of choice that individual consumers have in the marketplace, and includes personal deposits, consumer loans, residential mortgages and mutual funds. You will probably want to ponder this slide in more detail when you have time.

If you look at personal deposits, you will see two banks have in excess of 15 per cent of the market, and you see the breakdown for the rest of the lending institutions in terms of personal deposits. Each one of those institutions is an aggressive competitor against the other. All would like to see the market share numbers change in their favour.

Concerning consumer loans, we have one bank that has slightly above 15 per cent of the market share, and the others you can see on the graph. Please note that not one of the big six banks has a mutual funds market share that exceeds 10 per cent. Three banks are in the 10 per cent to 14 per cent range in the residential mortgage sector.

Those are four common financial services products, and the chart gives you a flavour of the nature of competition in the marketplace.

Tout le monde connaît les six grandes banques canadiennes; mais en plus, il y a 13 banques à charte canadiennes plus petites. Depuis que le projet de loi C-8 a été adopté en 2001, il s'est ajouté environ sept nouvelles banques à la liste.

Se sont également ajoutés à la liste 54 banques connues, 25 sociétés de fiducie et un mouvement coopératif de crédit et de caisses populaires très actif, particulièrement dans la province de Québec et dans l'Ouest canadien. Nous avons une variété d'agences de crédit fédérales et provinciales, des sociétés de financement indépendantes, des courtiers en valeurs mobilières indépendants, plus de 100 compagnies d'assurance, 4 000 conseillers et, selon Statistique Canada, au moins 3 700 sociétés de financement qui desservent les petites et moyennes entreprises. Nous avons un large éventail d'acteurs dans le secteur des services financiers.

Laissez-moi parler du premier des quatre piliers, la concurrence. Je vais parler de la concurrence en terme d'accès, de choix et de service abordable. La diapositive 5 vous donne une bonne indication de l'accès à un compte dans les établissements financiers au Canada.

L'analyse la plus récente que nous avons vient du Centre pour la défense de l'intérêt public et indique qu'environ 99 p. 100 des Canadiens ont accès à un compte dans un établissement financier. Comparativement au reste des pays développés, il s'agit d'une réussite extraordinaire. Il n'y a que deux pays qui pourraient avoir un accès légèrement supérieur au Canada et il s'agit du Danemark et des Pays-Bas, mais nous parlons ici des extrêmes. Aux États-Unis, pays avec lequel nous avons tendance à nous comparer, la proportion est de 87 p. 100, ce qui est très loin des 99 p. 100 que nous avons ici au Canada.

La diapositive 6 illustre la nature du choix qui s'offre aux consommateurs individuels sur le marché et comprend les dépôts personnels, les prêts à la consommation, les prêts hypothécaires à l'habitation et les fonds communs de placement. Vous allez probablement vouloir analyser cette diapositive en plus grand détail lorsque vous en aurez le temps.

Si vous regardez les dépôts personnels, vous allez constater que deux banques détiennent plus de 15 p. 100 du marché et vous voyez la répartition du reste des établissements de crédit pour ce qui est des dépôts personnels. Chacun de ces établissements est un concurrent agressif à l'égard des autres. Tous voudraient voir la part du marché changer en leur faveur.

En ce qui concerne les prêts à la consommation, nous avons une banque qui détient un peu plus que 15 p. 100 du marché et vous pouvez voir les autres sur le graphique. Veuillez noter qu'aucune des six grandes banques ne détient une part du marché des fonds communs de placement qui dépasse 10 p. 100. Trois banques ont une part qui varie de 10 à 14 p. 100 dans le secteur des prêts hypothécaires à l'habitation.

Ce sont-là quatre produits de services financiers et le graphique vous donne une idée de la nature de la concurrence qui existe sur le marché.



Slide 7 is a particularly interesting chart because it deals with the issue of the affordability of Canadian bank and financial services.

Banks make their money off consumers in two ways: off the spread on the loan products that they offer and off bank fees. This chart illustrates the Cap Gemini Ernst & Young analysis based on 2003-04 data. The bars show you that the cost of a service fee package in countries from Italy down to the U.K. is from \$792 a year to \$88 per year. Canada, according to CGE&Y, is in at \$185 a year.

The percentages show you the spread and the spread is the other way that banks make money. The spread is the difference between the costs of funds against the cost of funds charged to borrowers. In Canada, the spread is particularly tiny. It is at 1.6 per cent. Only Norway is slightly below Canada. You will notice that in the United States, their spreads are 80 per cent higher than here in Canada.

That narrowness of the spread is a good indicator of the degree of competition in the marketplace. Canadian consumers are getting a decent fee package and a very narrow spread.

Slide 8 illustrates the next two pillars of our four pillars. We think consumers are well served if there is an efficient and effective government regulatory process in place. We have that in Bill C-8, which includes a variety of enhanced market conduct and consumer protection measures. Appendix 6 has a complete list of consumer provisions as they apply to each type of financial institution. It is 32 pages long and includes such subjects as account opening and disclosure on cost of borrowing. That compilation is from the Financial Consumer Agency of Canada, created in 2001.

In addition, we have privacy legislation, which is also an enormously important component part of consumer protection. We also have strong voluntary codes of compliance in the industry. We have six separate voluntary codes of compliance in addition to the legislative provisions, and the FCAC monitors the industry for compliance to those voluntary codes.

The third pillar is the importance of an efficient and effective consumer redress mechanism. I will not spend time on that subject because the Ombudsman for Banking Services and Investments, OBSI, and the other consumer protection and redress mechanisms have already presented to this committee.

Slide 9 covers the fourth element of consumer education, which includes informing the consumer with respect to the nature of the products they would like to purchase. There is an extraordinary quantity of information available either in pamphlet form or on the lending institutions websites.

La diapositive 7 présente un graphique particulièrement intéressant parce qu'il traite de la question de l'abordabilité des services financiers et bancaires canadiens.

Les banques font de l'argent avec les consommateurs de deux façons : à partir de la marge d'intérêt sur les produits de prêt qu'elles offrent et à partir des frais de services bancaires. Ce graphique illustre une analyse réalisée par Capgemini Ernst & Young fondée sur les données de 2003-2004. Les colonnes montrent que le coût annuel d'un forfait de services bancaires varie de 792,00 \$ en Italie à 88,00 \$ au Royaume-Uni. Au Canada, selon CGE&Y, le coût s'élève à 185,00 \$ par année.

Les pourcentages indiquent la marge d'intérêt et la marge, c'est l'autre façon pour les banques de faire de l'argent. La marge d'intérêt est la différence entre le coût des fonds et le coût des fonds exigé aux emprunteurs. Au Canada, la marge est particulièrement faible. Elle est de 1,6 p. 100. Seule la Norvège possède une marge inférieure à celle du Canada. Vous remarquerez qu'aux États-Unis, la marge est supérieure à celle du Canada de 80 p. 100.

L'étroitesse de la marge est un bon indicateur du degré de concurrence qui existe dans un marché. Les consommateurs canadiens obtiennent un forfait de services bancaires décent et une marge très étroite.

La diapositive 8 illustre les deux piliers suivants des quatre piliers de départ. Nous pensons que les consommateurs sont bien desservis s'il existe un cadre de réglementation gouvernementale efficace. Nous avons cela depuis l'adoption du projet de loi C-8, qui comprend une variété de mesures améliorées régissant la conduite dans le marché et la protection des consommateurs. L'annexe 6 comporte une liste complète des dispositions en matière de consommation applicables à chaque type d'établissement financier. Elle est longue de 32 pages et comprend des sujets comme l'ouverture d'un compte et la divulgation du coût d'emprunt. Cette compilation provient de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, créée en 2001.

De plus, nous avons une législation en matière de vie privée qui constitue également un élément très important de la protection du consommateur. Nous avons également des codes de conformité volontaires très solides dans l'industrie. Nous avons six codes de conformité volontaires distincts en plus des dispositions législatives et l'ACF surveille l'industrie pour voir si elle se conforme à ces codes volontaires.

Le troisième pilier, c'est un mécanisme de recours efficace. Je ne m'étendrai pas longtemps sur le sujet parce que l'ombudsman des services bancaires et d'investissement et d'autres responsables des mécanismes de recours et de protection des consommateurs ont déjà témoigné devant ce comité.

La diapositive 9 traite du quatrième élément qui est l'éducation du consommateur, qui comprend le fait d'informer le consommateur sur la nature des produits qu'il aimerait acheter. Il y a une somme extraordinaire d'information disponible sous forme de brochures ou de sites web des établissements de prêts.



Since 1988, the Canadian Bankers Association, CBA, has had an aggressive consumer education program. Our national free booklet program has been the single most successful consumer education program ever mounted by a not-for-profit organization. We have 5.8 million booklets in use across this country and over 1,800 community organizations across the country use the booklets. We have a 90-minute seminar program for high school students to teach them the basics of financial management. We have taught over 106,000 students and will be teaching another 20,000 over the course of 2005, and the program is delivered by 1,300 volunteer bankers trained to deliver the program in high schools across the country.

We have spearheaded the creation of YourMoney Network, which is an extraordinary tool for anyone who wants information about the range of financial services in the country.

We believe that consumers need a highly competitive marketplace, extensive consumer redress and standards of the industry level, strong government regulation, and an abundance of consumer education information. We think those four elements are now fully and effectively in place.

Does that mean that the system is perfect? No, it does not.

Do we have ideas to fine-tune the system? Yes, we do.

**The Chairman:** I hope the senators will be as acute and cogent as you were in their questions and answers.

**Senator Angus:** Welcome, Mr. Protti. I have to echo the chair in extending my congratulations on this document. This is the best document I have seen in a long time and I have been on this committee since 1993. Looking through it in my office, my staff brought it to my attention saying that this terrific document will help us to do a better job.

You will be surprised because the question I would like to ask you today has nothing to do with what is contained in your brief. I think it flows from the way it is drafted. It makes a very good case for the competition and infrastructure in the financial services industry, which has evolved in this country in the last 10 years.

On the front pages of all the newspapers this week, the headlines read, bank mergers, the time is right. This focus is due partly to statements made by the Governor of the Bank of Canada both here and in the House of Commons committee.

When the usually closed-lipped, closed-mouthed, non-commenting governor and protector of the integrity of our currency, speaks out like that, I have to listen carefully.

Depuis 1988, l'Association des banquiers canadiens dispose d'un programme actif d'éducation des consommateurs. Le programme national des brochures gratuites constitue le programme d'éducation des consommateurs qui a connu le plus grand succès entrepris par un organisme sans but lucratif. Plus de 5,8 millions de nos brochures sont utilisées au pays et plus de 1 800 organismes communautaires les utilisent. Nous avons un programme de séminaires de 90 minutes sur les rudiments de la gestion financière destiné aux élèves du secondaire. Nous avons touché plus de 106 000 élèves et 20 000 autres participeront au programme en 2005, et le cours est donné par 1 300 banquiers volontaires qui ont reçu une formation pour donner ce programme dans les écoles secondaires partout au pays.

Nous avons été le fer de lance du réseau Votre argent, qui est un outil extraordinaire pour quiconque veut de l'information sur l'éventail des services financiers offerts au pays.

Nous croyons que les consommateurs ont besoin d'un marché très concurrentiel, d'un vaste système de recours et de normes sectorielles, d'une solide réglementation gouvernementale et d'une abondance de renseignements éducatifs. Nous croyons que ces quatre éléments sont maintenant réunis et qu'ils sont pleinement efficaces.

Est-ce que cela veut dire que le système est parfait? Non, ce n'est pas le cas.

Avons-nous des idées pour l'améliorer? Oui, nous en avons.

**Le président :** J'espère que les sénateurs seront aussi concis et convaincants que vous dans leurs questions.

**Le sénateur Angus :** Soyez le bienvenu, monsieur Protti. Je tiens à me faire l'écho du président pour vous féliciter pour ce document. Il s'agit du meilleur document que j'ai vu depuis longtemps et je siège au sein de ce comité depuis 1993. Je l'ai examiné dans mon bureau, mon personnel ayant attiré mon attention sur ce dernier en disant qu'il s'agissait d'un document extraordinaire qui nous aidera à faire un meilleur travail.

Vous serez étonné parce que la question que je veux vous poser aujourd'hui n'a rien à voir avec le contenu de votre mémoire. Je pense que cela découle de la façon dont il a été rédigé. Il constitue une très bonne analyse de la concurrence et de l'infrastructure dans le secteur des services financiers, deux éléments qui ont évolué dans ce pays au cours des dix dernières années.

On peut lire à la une de tous les journaux cette semaine que le moment est propice à la fusion bancaire. Cette attention est due en partie aux déclarations faites par le gouverneur de la Banque du Canada tant ici que devant le comité de la Chambre des communes.

Lorsque le gouverneur et protecteur de l'intégrité de notre devise habituellement si réservé, si discret et qui ne fait jamais de commentaires parle de cette façon, je me dois de l'écouter attentivement.

The chairman last night made a statement on the record about where this committee stands. We are basically waiting and ready to give our input on the issue. I would like to know what position the industry is taking.

Do the banks want to merge at this time, and is it the right time to merge?

Is that what this document supports?

**Mr. Protti:** The document deals with the consumer aspects of financial services products and not with the issue of mergers, but since you asked the question I will make a few comments.

I thought the governor's comments were cogent and thoughtful, as they always are. I think it is incumbent upon all of us to pay a great deal of attention to what he has to say about the efficiency of financial markets and about the necessity to ensure we have strong, growing and active players.

You cannot run a modern economy without a really extensive first-rate banking system. We have that, and I think the point he was making is we do not want to lose it. Not only do we not want to lose it, but we want it to grow. The issue of growth then translates into the issue of scale. Each of my major institutions has its own perspective on mergers. Each institution has an idea on how and when it would like to proceed.

There is one point, though, on which the industry is clearly unanimous, and that is the necessity to get some clarity in the rules associated with the mergers. Effectively, the structure of the banking industry has been frozen in place, locked in stone, since early 1998. I think we all hope that at some point, sooner rather than later, some clarity will be brought to the associated guidelines.

The Minister of Finance has indicated that he is continuing his consultation process. I think he is finished with the institutions, and he is in discussions with the opposition parties. We hope that we will get clarity on the process that we need to follow. At that point, each institution will determine whether it will proceed in that way.

**Senator Angus:** This document not being, at least on its face or in its intention, designed to support the case for mergers, I have to tell you that over the last 10 years, this committee has continually heard evidence from consumer organizations that are anti-bank consolidation.

We have had indications and requests from our political masters, to determine what is in the public interest.

Hier soir, le président a fait une déclaration aux fins du compte rendu sur la position de notre comité. Fondamentalement, nous attendons et nous sommes prêts à donner notre avis sur cette question. J'aimerais savoir quelle est la position de l'industrie à cet égard.

Est-ce que les banques veulent fusionner à l'heure actuelle et s'agit-il d'un moment propice pour le faire?

Est-ce l'idée que vient sous-tendre ce document?

**M. Protti :** Le document traite des aspects de la consommation des produits de services financiers et non de la question des fusions, mais puisque vous posez la question, je vais faire quelques observations.

J'ai trouvé que les observations du gouverneur étaient convaincantes et réfléchies, comme c'est toujours le cas. Je pense que nous devons tous écouter très attentivement ce qu'il a à dire au sujet de l'efficacité des marchés financiers et au sujet de la nécessité de nous assurer que nous avons des acteurs solides, actifs et en croissance.

Vous ne pouvez pas gérer une économie moderne sans un système bancaire complet de premier ordre. Nous avons cela et je pense que ce qu'il voulait dire, c'est que nous ne voulons pas le perdre. Non seulement nous ne voulons pas le perdre, mais nous voulons qu'il croisse. La question de croissance se traduit alors en une question d'échelle. Chacun de mes grands établissements a sa propre perspective au sujet des fusions. Chaque établissement a son idée sur la façon dont il aimerait le faire et à quel moment.

Cependant, il y a un point sur lequel l'industrie est clairement unanime et c'est sur la nécessité d'avoir une certaine clarté sur les règles liées aux fusions. Effectivement, la structure de l'industrie bancaire a été gelée en place depuis le début de 1998. Je pense que nous espérons tous qu'à un moment donné, plus tôt que plus tard, on apportera une certaine clarté sur les lignes directrices liées à cette question.

Le ministre des finances a laissé savoir qu'il poursuivait son processus de consultations. Je pense qu'il a terminé ses consultations avec les établissements et qu'il est en train de discuter avec les partis de l'opposition. J'espère que nous obtiendrons de la clarté sur le processus que nous devons suivre. À ce moment-là, chaque établissement décidera s'il procédera de cette façon.

**Le sénateur Angus :** Ce document n'ayant pas été conçu, du moins, à sa face ou dans son intention, pour appuyer la cause des fusions, je peux vous dire qu'au cours des 10 dernières années, notre comité n'a pas cessé d'entendre des témoignages de la part d'organismes de protection des consommateurs qui s'opposaient à la consolidation des banques.

Nous avons eu des indications et des demandes de la part de nos maîtres politiques pour que nous déterminions ce qui est dans l'intérêt public.

Can this committee help define for the government, from a consumer and a competition point of view, when a merger would or would not be in the public interest, and when and how consumers would or would not be protected?

You listed all these others banks on the second or third slide. There are not just six major chartered banks; the number 50 is right at the top of the page.

Are Canadian consumers of financial services going to be negatively affected if mergers are allowed to proceed?

**Mr. Protti:** One issue that cropped up in the 1998 environment was that there is not sufficient competition in the banking industry, and if institutions are allowed to merge, it will be too heavily concentrated a sector.

I have given you some charts that show what the share is like across major products, and I think those charts demonstrate that there is a lot of competition today.

One of the other issues that was raised is it is too tough to start a bank. It is too difficult to get a bank started up, and until we can relax the rules to start up a bank in this country, we will not let you merge.

We then got Bill C-8, which dramatically relaxed the rules and capital requirements for the establishment of a bank. I want to bring to your attention some of the new banks in the Canadian marketplace that have been established as a consequence in the changes in Bill C-8. Please refer to page 3. There is quite an extraordinary variety of new institutions now operating, from major international institutions like ING and MBNA to made-in-Canada examples like the Canadian Tire Bank.

I will ask you to turn slide 21 under the tab called "Access" in our submission. I think this is a fascinating chart, and I will take a minute to walk you through slide 1, because it graphically demonstrates the range of deposit taking institutions across the country.

In British Columbia, you have 765 bank branches, and you have a very strong credit union in British Columbia. I am pleased to say that where they have banks, the banks are all members of the Canadian Bankers Association. There are 479 credit union branches.

Alberta is fascinating. There are 578 bank branches in Alberta, and if you add the credit union branches and the Alberta Treasury Branches, they have 490 in total. They have almost the same number of non-bank deposit taking institutions as they have bank branches.

Est-ce que le présent comité peut définir pour le gouvernement, du point de vue de la consommation et de la concurrence, à quel moment une fusion serait ou ne serait pas dans l'intérêt public et quand et comment les consommateurs seraient ou ne seraient pas protégés?

Vous avez énuméré toutes ces autres banques sur la deuxième ou la troisième diapositive. Il n'y a pas seulement six grandes banques à charte; on trouve le chiffre 50 tout en haut de la page.

Est-ce que les consommateurs canadiens de services financiers seront touchés d'une manière défavorable si on permet des fusions?

**M. Protti :** Une des questions qui a fait surface dans le climat de 1998, c'était qu'il n'y avait pas suffisamment de concurrence dans le secteur des banques et que si on permettait aux établissements de fusionner, ce secteur deviendrait trop fortement concentré.

Je vous ai donné des graphiques qui vous montrent à quoi ressemble la répartition du marché pour les grands produits et je pense que ces graphiques montrent qu'il y a beaucoup de concurrence aujourd'hui.

Une autre question qui a été soulevée, c'est qu'il est trop difficile de démarrer une banque. Il est trop difficile de créer une banque et jusqu'à ce que nous assouplissions les règles régissant la création d'une banque au pays, nous n'allons pas vous laisser fusionner.

Ensuite, nous avons eu le projet de loi C-8 qui a assoupli de manière spectaculaire les règles et les exigences en matière de capitaux pour la création d'une banque. Je veux attirer votre attention sur certaines des nouvelles banques qui ont été créées sur le marché canadien dans la foulée des modifications apportées par le projet de loi C-8. Veuillez vous reporter à la page 3. Il y a une variété assez extraordinaire de nouveaux établissements sur le marché à l'heure actuelle, depuis des établissements internationaux majeurs comme ING et MBNA jusqu'à des exemples « fabriqués au Canada » comme la banque Canadian Tire.

Je vous demande de regarder la diapositive 21 sous l'onglet « Accès » de notre mémoire. Je pense qu'il s'agit d'un graphique fascinant et je vais prendre une minute pour vous expliquer cette diapositive parce qu'elle illustre l'éventail d'établissements qui acceptent des dépôts d'un bout à l'autre du pays.

En Colombie-Britannique, vous avez 765 succursales bancaires et vous avez un secteur de coopératives de crédit et de caisses populaires très solide. Je suis heureux de dire que là où il y a des banques, ces banques sont toutes membres de l'Association des banquiers canadiens. Il y a 479 succursales de coopératives de crédit.

L'Alberta est fascinante. On y trouve 578 succursales bancaires et si vous additionnez ensemble les succursales des coopératives de crédit et caisses populaires et les succursales de l'Alberta Treasury Branches, le total s'élève à 490. Il y a dans cette province presque autant d'établissements non bancaires qui acceptent des dépôts qu'il y a de succursales bancaires.



Saskatchewan has 265 branches. There are more credit union branches than bank branches in Saskatchewan. Manitoba is quite close.

The anomaly in this chart is Ontario, and of course, Ontario is the big competitive battleground for the six major banks. Ontario has 2,500 bank branches, and a relatively small credit union movement.

Quebec is the most fascinating, because the big banks are clearly second-tier institutions in the marketplace. The dominant player in Quebec's financial services is not any of the six banks, it is the Mouvement Desjardins, and you can see that by the range of branches they have.

Prince Edward Island is also fascinating because there are 38 deposit-taking branches for 140,000 people. That is an extraordinary ratio.

All of this is to say that some of the concerns around the 1998 merger proposal seem to have been dissipated by an aggressive development on the part of the credit union movement and certainly on the part of the changes introduced as a result of Bill C-8. Many of the conditions that some people felt should be in place are now in place.

**Senator Angus:** I have so many more questions that I would like to ask, but I have a sense the chair would like to move around a little bit.

**Senator Harb:** I want to congratulate you. I know you have a program that deals with something about money, because I was involved with it when I was on the other side of the House. I think it would be useful if you were to send the senators as well as all members of Parliament some information about the program. You should expand it to deal not only with youth and kids but also adults. We all need to learn something about money.

My question deals with the fact that there are so many different groups and levels where a consumer can shop for financial services.

I would like to run down a list and ask you to comment on the points.

Each bank has its own ombudsman or woman, and then all the banks have the Ombudsman for Banking Services and Investment. You also have the Canadian Life and Health Insurance OmbudService and the General Insurance OmbudService for other groupings. These services fall under the Centre for the Financial Services OmbudsNetwork or CFSON, an umbrella organization. Then, we have the Canadian Bankers Association. With Bill C-8, we have established the Financial Consumer Agency of Canada, which took over from the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

La Saskatchewan compte 265 succursales. Dans cette province, on compte plus de succursales de coopératives de crédit et de caisses populaires que de succursales bancaires. Au Manitoba, elles sont presque nez à nez.

L'anomalie dans le graphique, c'est l'Ontario et, évidemment, cette province est un endroit où les six grandes banques se livrent une concurrence féroce. L'Ontario compte 2 500 succursales bancaires et un mouvement de coopératives de crédit et de caisses populaires relativement faible.

Le Québec est des plus fascinant, parce que les grandes banques y sont clairement des établissements de deuxième rang sur le marché. Le joueur dominant des services financiers au Québec n'est aucune des six grandes banques; il s'agit du Mouvement Desjardins et vous pouvez le constater par le nombre de succursales qu'il possède.

L'Île-du-Prince-Édouard est également fascinante parce qu'elle compte 38 succursales qui reçoivent des dépôts pour 140 000 personnes. Il s'agit d'un rapport extraordinaire.

Tout cela pour dire que certaines des préoccupations au sujet de la proposition de fusion de 1998 semblent avoir été dissipées par une croissance vigoureuse de la part du secteur des coopératives de crédit et des caisses populaires, et certainement, à la suite des changements apportés par le projet de loi C-8. Un grand nombre des conditions que les gens estimaient nécessaires sont maintenant réunies.

**Le sénateur Angus :** Il y a tellement d'autres questions que j'aimerais vous poser, mais je sens que le président aimerait passer à quelqu'un d'autre.

**Le sénateur Harb :** Je veux vous féliciter. Je sais que vous avez un programme d'information au sujet de l'argent, parce que j'y ai été mêlé lorsque j'étais de l'autre côté de la Chambre. Je pense que ce serait utile si vous faisiez parvenir aux sénateurs ainsi qu'à tous les députés certaines informations au sujet du programme. Vous devriez l'étendre aux adultes, et non seulement aux jeunes et aux enfants. Nous avons tous besoin d'apprendre quelque chose au sujet de l'argent.

Ma question concerne le fait qu'il y a tellement de groupes et de niveaux différents auxquels le consommateur peut s'adresser pour obtenir des services financiers.

J'aimerais déclinier une liste et vous demander de faire des observations sur les différents points.

Chaque banque possède son ombudsman et, ensuite, toutes les banques ont l'ombudsman des services bancaires et d'investissement. Vous avez également le Service de conciliation des assurances de personnes du Canada et le Service de conciliation en assurance de dommages pour d'autres regroupements. Ces services relèvent du Centre du Réseau de conciliation du secteur financier ou CRCSF, un organisme parapluie. Ensuite, nous avons l'Association des banquiers canadiens. Avec le projet de loi C-8, nous avons créé l'Agence de la consommation en matière financière du Canada qui a pris la relève du Bureau du surintendant des institutions financières.

While that centre does not specifically deal with specific complaints, it deals with regulations and it has a mandate the protection of consumers and so on. John Smith would have a complaint and the first stop would be the manager and the next stop would be the ombudsperson for that bank. Failing that, his next stop would be the Ombudsman for Banking Services and Investment. Is that the case?

**Mr. Protti:** Yes.

**Senator Harb:** Looking at the mandate of the Ombudsman for Banking Services and Investment, it looks like they do not deal with general complaints about the pricing of products and services. They do not deal with complaints about the level of interest rates or they do not deal with issues related to general industry policies and procedures and they do not deal with credit granting policies or other risk management points and procedures. As well, they do not deal with issues that are before the court, arbitration or other dispute resolution process.

My question is that if someone has a specific problem and they go beyond the ombudsperson of that bank, where could they go?

**Mr. Protti:** Let me explain the process. Here is what is available to a consumer who has a concern or complaint inside a bank. First step, they go to the branch manager or customer representative and try to get the problem solved. If it cannot be solved, every bank has a second step, a centralized complaint-handling bureau, which might be at the regional level. If you are not happy with the response you get there, you have a third shot inside the bank. Every bank has an independent ombudsman who will have a look at it and decide whether the issue can be resolved.

The vast bulk of concerns find a resolution somewhere inside those three free mechanisms because it is not in the interest of any bank to have customers going beyond those three avenues. There is an awful lot of time and effort spent trying to resolve the problem inside the bank in the three different steps.

If the customer remains unsatisfied, then the bank ombudsman will give all the pertinent information to the Ombudsman for Banking Services and Investment. That person will then conduct their own independent investigation and decide whether the complaint is well founded.

You have seen the numbers and I have repeated the numbers elsewhere in this presentation. In fact, it is not a very great number and in terms of the volume of transactions that the banking industry undertakes, it is very small. It is small because there is a very good reason to solve the problem inside the bank. In the hour we have here, between one and one-half million banking transactions will take place, 11 million per day, over 4 billion over the course of a year.

If the issue falls outside of the scope of the internal mechanisms or OBSI, that is where the Financial Consumer Agency of Canada comes into play and they will deal with the issues that the internal mechanisms do not pick up.

Bien que ce centre ne traite pas de plaintes précises, il traite de la réglementation et a pour mandat de protéger les consommateurs et ainsi de suite. John Smith a une plainte et la première personne à qui il s'adresse, c'est au directeur de la banque et, ensuite, il s'adresse à l'ombudsman de cette banque. Si la démarche n'aboutit pas, il doit alors s'adresser à l'ombudsman des services bancaires et d'investissement. Est-ce exact?

**M. Protti :** Oui.

**Le sénateur Harb :** Si je regarde le mandat de l'ombudsman des services bancaires et d'investissement, il ne semble pas qu'il traite des plaintes générales concernant le prix des produits et des services. Il ne semble pas traiter des plaintes concernant les taux d'intérêt ou les questions liées aux politiques et aux procédures générales de l'industrie et il ne traite pas des politiques d'attribution du crédit ou d'autres points et procédures de gestion du risque. De plus, il ne traite pas des questions qui sont devant les tribunaux, en arbitrage ou devant d'autres instances de règlement des différends.

Ma question, c'est si quelqu'un a un problème précis et qu'il doit aller au-delà de l'ombudsman de la banque en question, à qui doit-il s'adresser?

**M. Protti :** Laissez-moi vous expliquer ce que peut faire le consommateur qui a un problème ou une plainte à formuler à une banque. Dans un premier temps, il rencontre le directeur de la succursale ou le représentant à la clientèle pour essayer de trouver une solution. Si ce n'est pas possible, dans toutes les banques, on peut s'adresser à un deuxième palier, un bureau centralisé de règlement des plaintes, qui peut être régional. Si le client n'est toujours pas satisfait de la réponse obtenue, il existe un troisième palier au sein de la banque. En effet, chaque banque offre les services d'un ombudsman indépendant chargé d'examiner le problème et de décider s'il peut être réglé.

La majorité des plaintes sont réglées par l'un ou l'autre de ces trois mécanismes parce qu'il n'est pas dans l'intérêt des banques que les clients aient à recourir à d'autres moyens. On consacre beaucoup de temps et d'énergie à essayer de régler le problème à l'un ou l'autre de ces trois paliers à l'intérieur de la banque.

Si le client est toujours insatisfait, l'ombudsman de la banque transmettra toutes les informations pertinentes à l'ombudsman des services bancaires et d'investissement. Cet ombudsman effectuera sa propre enquête indépendante pour déterminer si la plainte est fondée.

Vous avez vu les chiffres et je les ai répétés ailleurs dans l'exposé. En fait, ce nombre n'est pas très élevé et, par rapport aux transactions effectuées dans l'industrie bancaire, il est très limité. Il est faible parce que nous avons de très bonnes raisons de régler le problème à l'intérieur de la banque. Pendant l'heure au cours de laquelle nous discutons ici, entre un et un million et demi de transactions vont être effectuées; il y en a 11 millions par jour et plus de 4 milliards au cours d'une année.

Si le problème n'est pas du ressort des mécanismes internes ou de l'OSBI, c'est l'Agence de la consommation en matière financière du Canada qui va intervenir.



**Senator Harb:** I brought this up because I feel that you probably pay more taxes than any other group in Canada.

You are one of the few corporations that is owned by pension funds or individual Canadians or RRSPs and so on.

Is there a move on the part of the Canadian Bankers Association to simplify the process a little bit because of all of the checks and balances?

As you said yourself, there is a small percentage of cases that really ever pass the level of manager to go to even the ombudsperson of that particular bank.

Is there any move to simplify things and merge some of these groupings?

**Mr. Protti:** In response to your question, is it too much, my answer is no. On behalf of the industry I will do a mea culpa. We should have been in this business a long time ago. We got into it on a voluntary basis, but very much pushed by parliamentarians in the early to mid 1990s. There had been some clear difficulties in the wake of the recession in terms of dealing particularly small business customers. Members of Parliament and senators were overwhelmed with concerns from consumers. There were no formal redress mechanisms in place.

Just before I started in 1996, the industry put in place the Canadian Banking Ombudsman which is the model that everyone follows and which was expanded about three years ago to include securities and mutual funds.

In hindsight, it would have been better off if the industry had been in this business two or three decades ago. It is now in it, and it works extremely efficiently. I have had an opportunity to look at mechanisms elsewhere and by comparison, our mechanisms are better. Some mechanisms take a year to resolve because you have a lawyer on both sides and it gets costly. Bottom line, however, it is a good thing.

Can it be simplified? Yes, it can be simplified. If you see fit in the course of preparing your report to make such a recommendation, we would welcome it wholeheartedly. Where there is complexity is that the securities industry, the mutual fund industry and the banking industry have one ombudsman.

Does it make sense that the property and casualty insurers and the life and health insurers also be part of one financial services redress mechanism?

Our view has always been, absolutely. We have encouraged the others to join together. There is a difference in products, but you can set yourself so it makes it easy.

What would be good for the consumer is one organization. With just one organization, there would be just one independent board and one phone call. Senator Harb, if you want to make that recommendation, we would be in favour of it.

**Le sénateur Harb :** J'ai soulevé la question parce que vous payez probablement plus d'impôt que n'importe quel autre groupe au Canada.

Vous faites partie des rares sociétés à être détenues par des fonds de pension, des particuliers, des REER et le reste.

L'Association des banquiers canadiens a-t-elle l'intention de simplifier un peu le processus compte tenu de tous les mécanismes de contrôle?

Comme vous l'avez dit vous-même, il y a un faible pourcentage de cas que le directeur de la succursale ne parvient pas à régler et qui se rendent même jusqu'à l'ombudsman de la banque elle-même.

Y a-t-il des mesures qui sont prises pour simplifier les choses et fusionner ces services?

**M. Protti :** Pour répondre à votre question, est-ce trop, je réponds non. Je vais faire mon mea culpa au nom de l'industrie. Nous devrions offrir ces services depuis longtemps. Nous le faisons de façon volontaire, mais beaucoup en raison des pressions exercées par les parlementaires au début et au milieu des années 1990. Il est clair que la récession a causé des problèmes surtout aux petits entrepreneurs. Les députés et les sénateurs ont été submergés de plaintes de la part des consommateurs. Il n'existait pas de recours officiels.

Juste avant mon arrivée en 1996, l'industrie a créé le poste d'ombudsman bancaire canadien qui sert de modèle à tout le monde et dont les responsabilités ont été étendues il y a trois ans pour comprendre les valeurs mobilières et les fonds mutuels.

En rétrospective, il aurait mieux valu que l'industrie commence à offrir ses services il y a 20 ou 30 ans. Elle le fait maintenant de façon extrêmement efficace. J'ai eu l'occasion d'examiner ce qui existe ailleurs et nos mécanismes sont meilleurs. À certains endroits, il faut un an pour régler les problèmes parce que chaque partie a un avocat et que cela coûte cher. Tout compte fait, cependant, c'est une bonne chose.

Peut-on simplifier le processus? Oui. Si vous jugez utile de formuler une recommandation à cet effet dans votre rapport, nous l'appuierions sans réserve. Ce qui est complexe, c'est que le secteur des valeurs mobilières, celui des fonds mutuels et celui des banques ont un ombudsman.

Est-il logique que les secteurs des assurances de biens et de dommages ainsi que ceux de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie soient intégrés au même mécanisme de recours des services financiers?

À notre avis, tout à fait. Nous avons encouragé les autres secteurs à s'associer. Les produits sont différents, mais on peut s'organiser pour faciliter les choses.

Il vaudrait mieux pour le consommateur qu'il y ait un seul organisme. Ainsi, il y aurait un seul conseil indépendant et un seul numéro de téléphone. Sénateur Harb, si vous voulez faire cette recommandation, nous y serions favorables.



**The Chairman:** Mr. Protti, I thank you for pointing out another justification for this committee's review. As you know, this is the first oversight review in looking at these new mechanisms.

**Senator Meighen:** I will try to follow Mr. Protti's example of brevity and succinctness. Perhaps I could start Mr. Protti, with referring to your first slide about the share of market and personal deposit consumer loans.

I have to apologize, I have been travelling with another committee and I have not seen this excellent document until this morning.

Is there something in your brief to indicate the terms of trends with respect to share of market?

**Mr. Protti:** We are limited in terms of everything we could put together, but we have all that trend data. We will provide you with the trend analysis. Mr. Campbell, do you know how far back it goes?

**Mr. Terry Campbell, Vice-President, Policy, Canadian Bankers Association:** The data goes back to the mid 1990s.

**Senator Meighen:** Your next chart on spreads and fees is interesting, particularly in light of the long-standing and widespread perception that the chartered banks' fees are numerous and relatively high. The chart indicates that our perception is incorrect.

Have you done a comparison study of financial institutions' fees?

**Mr. Protti:** I have two answers to that question. I have not prepared a table that shows all the varying fees. However, you can go to the website of the Financial Consumer Agency of Canada, FCAC, and find the fee structures of the individual institutions.

**Mr. Protti:** Any consumer who is interested can go to their website to look at the entire fee structure. In the submission proper, you will find in appendix 1 that we have printed out the low fee accounts of each of the eight members who voluntarily provide the figures and what the consumer receives for those fees.

I would ask senators to turn to the tab marked "Affordability Services," and towards the back of that section, go to the chart on page 37. This is interesting because the columns show you the dramatic increase in the volume of transactions, including ABM, debit card and cheque processing. It shows a tremendous increase in this volume. Taking inflation out of the equation, the red line shows what has happened to real fees. These are service charges on retail and commercial deposit accounts as collected by OSFI. During the period of 1996-03, real fees have fallen by 19 per cent. The next chart on fee structures has figures that are more interesting. A study in 2003 by the Public Interest Advocacy Centre shows that 53 per cent of Canadians paid \$10 or less per month for banking services and 24 per cent, mostly seniors, young people and some others, paid nothing at all.

**Le président :** Monsieur Protti, je vous remercie de souligner une autre raison justifiant l'étude de notre comité. Comme vous le savez, c'est la première fois qu'on examine ces nouveaux mécanismes.

**Le sénateur Meighen :** Je vais essayer d'être aussi bref et concis que M. Protti. Monsieur Protti, je pourrais peut-être commencer par votre première diapositive sur la part de marché, les dépôts personnels, les prêts à la consommation.

Je dois vous faire mes excuses parce que j'ai voyagé avec un autre comité et je n'ai pris connaissance de votre excellent document que ce matin.

Indique-t-on quelque part dans votre mémoire la situation des tendances pour ce qui est de la part de marché?

**M. Protti :** Il y a des limites à ce que nous avons pu réunir, mais nous avons toutes les données conjoncturelles. Nous allons vous fournir l'analyse des tendances. Monsieur Campbell, savez-vous à quand les données remontent?

**M. Terry Campbell, vice-président, Politiques, Association des banquiers canadiens :** Elles remontent au milieu des années 1990.

**Le sénateur Meighen :** Le graphique suivant sur les frais et la marge d'intérêt est intéressant, particulièrement compte tenu de la perception tenace et répandue voulant que les frais des banques à charte sont nombreux et assez élevés. Le graphique indique que ce n'est pas le cas.

Avez-vous comparé les frais des institutions financières?

**M. Protti :** J'ai deux réponses à votre question. Je n'ai pas produit de tableau sur tous les frais possibles. Cependant, vous pouvez aller consulter le barème tarifaire des différentes institutions dans le site web de l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, l'ACFC.

**M. Protti :** Tous les consommateurs intéressés peuvent visiter ce site pour connaître les tarifs. À l'annexe 1 du mémoire proprement dit, nous avons indiqué quels étaient les comptes à frais modiques de chacune des huit banques qui ont bien voulu nous fournir ces données ainsi que les services que ces comptes offrent aux consommateurs.

Je demanderais aux sénateurs de se reporter au graphique de la page 37 qui se trouve à la fin de la section « Services abordables ». Ce diagramme est intéressant parce qu'il montre l'augmentation spectaculaire du volume des transactions, y compris celles par guichet automatique, carte de débit et chèque. L'augmentation est énorme. La ligne rouge indique l'évolution des frais réels, sans tenir compte de l'inflation. Il s'agit des frais de service sur les comptes de dépôt des particuliers et des entreprises de toutes les banques, selon les données recueillies par le BSIF. De 1996 à 2003, les frais réels ont chuté de 19 p. 100. La diapositive suivante sur la tarification est encore plus instructive. Une étude effectuée en 2003 par le Centre pour la défense de l'intérêt public montre que 53 p. 100 des Canadiens ont payé 10 \$ ou moins par mois pour des services bancaires et que 24 p. 100 d'entre eux, surtout des personnes âgées, des jeunes et d'autres, n'ont rien payé.

A chart that I find interesting is on page 39. This data comes out of Statistics Canada's survey of household spending. Based on a survey done in 2002, a typical household paid \$15 per month for banking services. That means they were spending about 80 per cent more on government run lotteries and about 10 times that amount on tobacco products and alcoholic beverages, which I find an interesting comparison. That is what is happening with service fees.

**Senator Meighen:** That covers the spectrum of financial institutions including chartered banks, credit unions and trust companies.

**Mr. Protti:** That is correct.

**Senator Meighen:** Is there any indication whether the level of fees is dependent on the level of competition in any given area?

For example, if you are in a small town and there is only one financial institution, would there be any data to indicate that the fees of that institution would be higher than the fees in downtown Montreal?

**Mr. Protti:** Our fees are nationally based. If you live in Moose Jaw, Saskatchewan, or in Jonquière, Quebec, the service fees that you pay to your bank are the same.

**The Chairman:** Essentially, are you saying that banks internally cross-subsidize consumers in the underserved areas of the country so they can get the same services as in downtown Toronto, Montreal or Vancouver?

**Mr. Protti:** One of the great virtues of our banking system is that it is national. We looked at the U.S. because they do not have a national bank system, although they are in the process of trying to create one. We have some data in the submission that shows the fantastic differences in the cost of a car loan across the United States, depending on where you live. Many banking institutions in the United States or in smaller communities or in a monopoly situation charge what the market will bear.

In Canada, the virtues of our nationally regulated and established banking system, is that the fee structures are the same across the country. The cost of a loan in Moose Jaw is the same as a cost of a loan in Jonquière.

**Senator Meighen:** I have to refer to an example I know. Is the service fee to a consumer in St. Jean, Quebec, where there is only one financial institution, the same as the fee for me in downtown Toronto?

**Mr. Protti:** Yes.

**Senator Meighen:** My example is not a bank.

**Mr. Protti:** I cannot speak for the Mouvement des caisses Desjardins, which may be the only one there. I would be surprised if the fee structure is different in one area of Quebec than in another area.

**Senator Meighen:** The information you are giving applies to chartered banks.

Il y a un autre graphique intéressant à la page 39. Les données viennent de l'enquête de Statistique Canada sur les dépenses des ménages. Selon cette enquête effectuée en 2002, un ménage moyen a payé 15 \$ par mois de frais de services bancaires. C'est donc dire qu'il a consacré environ 80 p. 100 de plus pour l'achat de loteries du gouvernement et environ 10 fois plus pour les produits du tabac et les boissons alcoolisées, ce qui est révélateur. Voilà la situation pour ce qui est des frais de service.

**Le sénateur Meighen :** Cela touche l'ensemble des institutions financières, y compris les banques à charte, les coopératives de crédit et les compagnies de fiducie.

**M. Protti :** C'est exact.

**Le sénateur Meighen :** Sait-on si les frais dépendent de la concurrence dans un secteur donné?

Par exemple, s'il n'y a qu'une institution financière dans une petite localité, les données indiquent-elles que les frais de cet établissement sont supérieurs à ceux qu'on trouve au centre-ville de Montréal?

**M. Protti :** Nos frais sont établis à l'échelle nationale. Que vous viviez à Moose Jaw, en Saskatchewan, ou à Jonquière, au Québec, les frais de services que vous payez à la banque sont les mêmes.

**Le président :** Vous dites essentiellement que les banques subventionnent à l'interne les consommateurs des régions moins bien desservies pour qu'ils aient les mêmes services que ceux offerts au centre-ville de Toronto, Montréal ou Vancouver?

**M. Protti :** Un des grands avantages de notre système bancaire, c'est qu'il est national. Aux États-Unis, ils n'ont pas de système bancaire national, même s'ils sont en train d'essayer d'en créer un. Dans notre mémoire, nous avons fourni des données qui montrent les incroyables différences dans le coût des prêts automobile consentis aux États-Unis, selon l'endroit où vous vivez. Beaucoup d'institutions financières aux États-Unis, dans de petites localités ou en situation de monopole vont demander le tarif que le marché va supporter.

Au Canada, comme le système bancaire est réglementé à l'échelle nationale, la tarification a l'avantage d'être la même partout. Un prêt coûte la même chose à Moose Jaw et à Jonquière.

**Le sénateur Meighen :** Pour prendre un exemple que je connais, est-ce que les frais de service sont les mêmes à St-Jean, au Québec, où il n'y a qu'une seule institution financière, et au centre-ville de Toronto?

**M. Protti :** Oui.

**Le sénateur Meighen :** Dans cet exemple, il ne s'agit pas d'une banque.

**M. Protti :** Je ne peux pas parler pour le Mouvement des caisses Desjardins, qui sont peut-être la seule institution dans cette localité. Je serais surpris que la tarification soit différente d'une région à l'autre du Québec.

**Le sénateur Meighen :** Les informations que vous donnez s'appliquent aux banques à charte.



**Mr. Protti:** That is correct.

**Mr. Campbell:** To follow up on Mr. Protti's comments, I would ask you to turn to the tab marked, "Choice," on page 33. Senator, in response to your question, this will show you the array of prices in the United States.

Mr. Protti remarked that Canada has a national banking system and so prices are set nationally. In the U.S., there are several thousand banks but they tend to be small, one-of banks. The effect is that the U.S. does not have a national pricing system. In this submission, we have shown a survey of banks across the board. As you can see, the price on a standard auto loan varies widely, up to 225 basis points. That does not occur in Canada because we have consistency and competition in pricing.

Elsewhere in the submission, you will find that although there are many banks in the United States, one or two of those banks are dominant on a city-by-city basis. This is the benefit of the Canadian pricing system.

**Senator Meighen:** Does the Canadian Bankers Association have any position on how many mergers are acceptable?

In other words, we could get down to one chartered bank.

Would that be acceptable to the Canadian Bankers Association?

**Mr. Protti:** We do not have a position on the issue of mergers. The truly relevant player in assessing whether that would be desirable is the Competition Bureau. If four institutions have market share greater than 65 per cent, that is almost *prima facie* evidence that there is a significant competition concern. The Competition Act and the work of the Competition Bureau and the Competition Tribunal is directed to ensure that we never have sufficient concentration in the marketplace to exact a "price revenge," if I may put it that way, on the consumer. That is the effective check.

As well, when the Minister of Finance is making a decision, he will look for advice and guidance from the Competition Bureau and from the Superintendent of Financial Institutions. I cannot conceive of a superintendent who would be the least bit comfortable with one major bank controlling the entire banking marketplace. There are some significant checks, legal and otherwise, on such a consolidation that would lead to that degree of concentration.

**Senator Meighen:** Of course, that presupposes that the merged chartered banks would keep their aggregate market share, but may they would not.

**Mr. Protti:** Quite possibly they would not. You will have noticed, because they have been very public about it, that the credit union movement and others of my members have been very vocal in their support for mergers going forward, because under some combinations, there would be concentration issues. In those concentration issues, it is likely that the Competition Bureau would direct the merged institutions to divest themselves of certain assets, including branches. Of course, it would be in the

**M. Protti :** Oui.

**M. Campbell :** Pour faire suite aux propos de M. Protti, je vous demanderais de vous reporter à l'onglet « Choix », page 33. Monsieur le sénateur, vous allez y trouver toute la gamme des prix aux États-Unis, ce qui va répondre à votre question.

Monsieur Protti a fait remarquer qu'au Canada le système est national et que les prix sont établis à l'échelle nationale. Aux États-Unis, il n'y a plusieurs milliers de banques qui sont petites et individuelles. Il n'existe pas aux États-Unis de tarification nationale. Dans notre document, nous avons fait enquête auprès de toutes sortes de banques. Comme vous pouvez le voir, le prix d'un prêt-automobile normal varie beaucoup, jusqu'à 225 points de base. Ce n'est pas le cas au Canada parce que les prix sont uniformes et concurrentiels.

Ailleurs dans le mémoire, vous allez voir que, même s'il y a beaucoup de banques aux États-Unis, il y en a une ou deux dominantes dans des villes. C'est l'avantage de la tarification canadienne.

**Le sénateur Meighen :** L'Association des banquiers canadiens a-t-elle pris position sur le nombre de fusions acceptables?

Autrement dit, nous pourrions nous retrouver avec une seule banque à charte.

Serait-ce acceptable pour l'Association des banquiers canadiens?

**M. Protti :** Nous n'avons pas pris position à ce sujet. C'est le Bureau de la concurrence qui devrait évaluer la situation. Si quatre établissements ont une part de marché supérieure à 65 p. 100, il est presque évident que la question de la concurrence devient préoccupante. La Loi sur la concurrence ainsi que le travail du Bureau de la concurrence et du Tribunal de la concurrence visent à éviter qu'il y ait, sur le marché, une concentration qui fasse monter les prix pour les consommateurs. C'est un contrôle efficace.

En outre, pour prendre une décision à ce sujet, le ministre des Finances va demander l'avis et les conseils du Bureau de la concurrence et du surintendant des institutions financières. Je ne peux pas croire que le surintendant accepterait le moindrement qu'une seule grande banque contrôle tout le marché. Il y a des façons, juridiques et autres de contrôler un regroupement de cette nature qui entraînerait autant de concentration.

**Le sénateur Meighen :** On suppose évidemment que les banques à charte fusionnées conserveraient l'ensemble de leur part de marché, mais ce ne serait peut-être pas le cas.

**M. Protti :** Elles ne la conserveraient probablement pas. Vous aurez remarqué, parce que cela a été beaucoup médiatisé, que le mouvement des coopératives de crédit et certains de nos membres se sont exprimés avec conviction à l'appui des fusions parce que, selon certaines combinaisons, il y aurait des problèmes de concentration. À cet égard, il est probable que le Bureau de la concurrence obligerait les établissements fusionnés à se départir de certains avoirs, y compris des succursales. Ce serait



interest of the credit union movement to pick up any of those divested assets. However, there are foreign banks operating in Canada that also have been very vocal in saying they would be very interested in picking up any concentration concerns or any assets to be divested.

**Mr. Campbell:** That is true of some other smaller domestic banks.

[Translation]

**Senator Massicotte:** For the past four or five years, competition in the credit card sector has been fierce. However, competition is always less intense in two or three other sectors, despite the number of players. In fact, yesterday, the Governor of the Bank of Canada commented on the lack of competition in a number of sectors.

One such sector is bank loans awarded to small- and medium-sized businesses. And while the number of loans awarded has, admittedly, increased in recent years, the size of the loans is steadily decreasing.

Financial institutions have told us that they are not really interested in bank loans. Some may, however, be interested in investment loans, but that's not true of most institutions.

Even with a \$50 million or \$100 million investment, banks do not have access to international markets. Several banks need to operate through a holding company or management group in order to market an investment product. There is no point in looking for a party that would charge a lower commission on transactions. Often the holding company in question has no choice but to follow the standard.

Clearly, competition is lacking in these two sectors. Do you agree with my assessment of the situation? What solution would you propose?

**Mr. Protti:** We have some slides on the issues of small- and medium-sized businesses. I will turn the floor over to my associate, Mr. Campbell, and, if you have no objections, Senator Massicotte, I will respond in English.

[English]

If senators would turn again to the tab marked "Choice" and go to slide 34, you will see some information on bank involvement with small- and medium-sized enterprises. If this information is not satisfactory, we will be happy to provide you with more.

**The Chairman:** Just pause there. I do not mean to interrupt Senator Massicotte's questions, but we have heard that there is a lacuna in terms of servicing small- and medium-sized businesses. Your chart indicates that chartered banks provide only one-half of the service. We would like the backup and detail you have on that subject.

**Mr. Protti:** We will provide you with that information.

évidemment dans l'intérêt des coopératives de crédit d'acheter certains de ces avoirs. Cependant, il y a des banques étrangères qui font affaire au Canada et qui elles aussi se sont dit très intéressées à se porter acquéreurs de ces actifs.

**M. Campbell :** C'est vrai pour d'autres petites banques canadiennes.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Depuis quatre ou cinq ans, la compétition est de taille dans le secteur des cartes de crédit, mais il y a toujours deux ou trois secteurs où il y a moins de compétition, et ce malgré le nombre de joueurs. Hier, le gouverneur de la Banque du Canada a fait un commentaire à l'effet qu'il y a quelques secteurs qui manquent un peu de compétition.

Un de ces secteurs serait celui du prêt bancaire pour les petites et moyennes entreprises. Peut-être me direz-vous que le nombre de prêts a augmenté depuis quelques années, cependant le montant des prêts diminue et continue à diminuer.

Du côté informel, on se fait dire par les institutions financières qu'elles ne sont vraiment pas intéressées à faire des prêts bancaires. Certaines peuvent s'intéresser aux prêts à l'investissement, mais la plupart sont moins intéressées.

Même avec un investissement de 50 ou 100 millions de dollars, les banques n'ont pas accès aux marchés internationaux parce qu'un syndicat de plusieurs banques est nécessaire pour faire la distribution d'un produit d'investissement. Il est inutile de chercher quelqu'un qui facturerait moins cher pour la commission de transaction. Souvent, le syndicat en question est forcé de suivre le standard.

Évidemment, il y a un manque de compétition dans ces deux secteurs. Croyez-vous mon analyse exacte? Quelle est la solution?

**M. Protti :** Nous avons des diapositives sur la question des petites et moyennes entreprises. Je vais céder la parole à mon collègue, M. Campbell, et si vous permettez, sénateur Massicotte, je vais répondre en anglais.

[Traduction]

Si vous voulez vous reporter à la diapositive de la page 34, à l'onglet « Choix », vous pourrez y trouver des informations sur la participation des banques auprès des PME. Si ces renseignements ne sont pas suffisants, nous serons heureux de vous en fournir d'autres.

**Le président :** Pouvez-vous vous arrêter un instant. Je ne veux pas interrompre le sénateur Massicotte, mais nous avons entendu dire que les services aux PME comportent des lacunes. Votre tableau indique que les banques à charte fournissent la moitié du crédit aux PME. Nous aimerions avoir des détails là-dessus.

**M. Protti :** Nous allons vous les fournir.

[Translation]

**Senator Massicotte:** Perhaps you have retained some of these figures. How much money did SMEs receive in the form of loans five or ten years ago compared to the present day? Did they receive more, or less money?

**Mr. Protti:** They received more.

**Senator Massicotte:** I am not talking about the number of loans awarded, but about the size of the loans.

[English]

**Mr. Campbell:** Absolutely. We have the Statistics Canada survey of this subject. Statistics Canada performs credible surveys and this one dates back to 2000. We can provide you with the amount of credit in terms of the authorizations.

[Translation]

**Senator Massicotte:** I was talking about the size of the loans.

[English]

**Mr. Campbell:** We do not have this specific right now, but what is happening here is the authorizations are rising. What we are finding is that individual SMEs, if they have the credit available to them, more often than not do not have to draw that down, they do not have to use that.

If you look at slide 35 what is interesting is when small businesses ask why you have not drawn down that credit, why have you not drawn the loan, the answer in more than three-quarters of the cases is that they simply did not need that credit. They are managing their financing needs through other means.

However, the point is the banks approve 80 per cent to 90 per cent of the applications. It is a very competitive marketplace. I do not know a single account manager that wants to lose market share or a client. They are competing among themselves and among other providers.

We will go back and see if we can find that more specific level of detail, but this is an environment where there is an array of financing services.

[Translation]

**Senator Massicotte:** That is odd. Some bankers actually told me in person that they were not as interested in this, only if they could offer additional services. I was told that smaller loans were being awarded. If the clients meet all of the criteria, then the loan is approved.

Perhaps that explains why there is so much money available and why there are fewer trusts, percentage wise. Sometimes, the client does not necessarily fit the typical profile that bankers are looking for.

I am hearing that loans are not available and I would like to see the numbers showing that the actual amount of the loans has increased, not just the approved amount.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Peut-être que vous avez les chiffres en tête. Il y a cinq ou dix ans, quel était le montant du prêt pour les PME par rapport à maintenant? Est-il plus élevé ou moins élevé?

**M. Protti :** Il est plus élevé.

**Le sénateur Massicotte :** Je ne parle pas du nombre de prêts. Je parle du montant du prêt.

[Traduction]

**M. Campbell :** Je comprends tout à fait. Statistique Canada a fait une enquête là-dessus. C'est un sondage fiable qui remonte à l'an 2000. Nous pouvons vous indiquer le montant des prêts autorisés.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Je parle du montant du prêt.

[Traduction]

**M. Campbell :** Nous n'avons pas cette information actuellement, mais les autorisations augmentent. Nous constatons que, plus souvent qu'autrement, les PME n'utilisent pas tout le crédit mis à leur disposition.

À la diapositive de la page 35, quand on demande pourquoi le crédit ou le prêt n'a pas utilisé, les PME répondent que, dans plus des trois-quarts des cas, elles n'ont simplement pas eu besoin de ce prêt. Elles s'organisent pour répondre à leurs besoins financiers autrement.

Cependant, les banques approuvent 80 à 90 p. 100 des demandes. C'est un marché très concurrentiel. Je ne connais pas un seul directeur de compte qui veut perdre sa part de marché ou un client. Ils rivalisent entre eux et avec d'autres fournisseurs.

Nous allons vérifier si nous pouvons avoir d'autres renseignements là-dessus, mais il y a toute une gamme de services financiers dans ce domaine.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** C'est étrange. Certains banquiers m'ont personnellement avisé qu'ils étaient moins intéressés. Ils se disent intéressés dans la mesure où ils peuvent offrir des services additionnels. On m'a dit que le montant du prêt est moins élevé. Dans le cas où le client remplit à tous les critères, il dispose de l'argent disponible.

C'est peut-être la raison pour laquelle il y a beaucoup d'argent disponible et que le pourcentage de fiducie est moins élevé. Parfois, le client ne correspond pas nécessairement au profil typique que les banquiers voudraient voir.

Je me fais dire que les prêts ne sont pas disponibles et j'aimerais bien voir les chiffres qui illustrent le montant du prêt augmenté et non pas seulement le montant autorisé.

**Mr. Protti:** We will have those figures for you, Senator Massicotte.

**Senator Massicotte:** I have a second question.

[English]

**The Chairman:** I will ask a supplemental because this is of interest to the committee. If you give us that breakdown, please include the regional breakdown, because it is important that we learn about areas of the country that are underserved.

We are interested in where the banking system is not properly serving the SME market. We would appreciate any information that you have in that regard.

**Mr. Protti:** We will do everything we possibly can to give you everything that we have. I am just not absolutely certain how much regional breakdown we have; but if we can find it, you will get it.

**The Chairman:** I will give Senator Massicotte a little more leeway, because I did not want to interrupt his train of thought.

[Translation]

**Senator Massicotte:** My second question pertains to the interests of consumers, but from the standpoint of bank mergers.

Studies have shown that despite the limited number of Canadian banking institutions, service quality has remained very high. You maintain that future bank mergers should not adversely affect service quality.

Do we need to set certain conditions? The CD Howe Institute released a report. With the proposed new legislation, there has not been much competition or new American inputs. Maybe we should force Canadian banks to share the ATM network to ensure that everyone has access to the machines and to all of the information pertaining to their file.

Some banks oppose this move, arguing that they have invested a considerable amount of money in this area. However, this could mean a greater number of virtual banks. Another argument raised is that we are moving toward the U.S. model. However, as noted in a report released two weeks ago, according to several experts, the experiment has been a failure thus far and a number of Canadian banks are refusing to go to the United States. What kind of business plan is needed and what is the solution to ensuring real competition, if ever a merger were approved? What benefits would a move like this have?

**Mr. Protti:** I will answer in English, if you do not mind.

[English]

The marketplace is handling the exchange networks and ATM systems. There is an extensive network involving institutions in Western Canada, banks, both foreign and domestic, the credit

**M. Protti:** Nous allons préparer ces données, sénateur Massicotte.

**Le sénateur Massicotte:** J'aimerais poser une deuxième question.

[Traduction]

**Le président:** Je vais poser une question complémentaire dans l'intérêt du comité. J'aimerais que vous nous fournissiez ces renseignements aussi par région, si vous les avez, parce que c'est important que nous soyons au courant de ce qui se passe dans les régions du pays qui sont moins bien servies.

Nous voulons savoir où le système bancaire ne sert pas bien le marché des PME. Nous aimerions avoir des renseignements à ce sujet.

**M. Protti:** Nous allons recueillir toutes les informations que nous avons là-dessus. Je ne suis pas bien certain des données que nous avons par région, mais nous allons vous fournir ce que nous avons.

**Le président:** Je vais donner un peu plus de temps au sénateur Massicotte parce que je ne voulais pas lui faire perdre le fil de sa pensée.

[Français]

**Le sénateur Massicotte:** Ma deuxième question porte toujours sur les intérêts du consommateur, mais au sens de la fusion bancaire.

Des études ont prouvé que, malgré le nombre limité d'institutions bancaires canadiennes, la qualité du service est demeurée très élevée. Vous dites que la venue des fusions bancaires ne devrait pas réduire la qualité du service.

Y a-t-il des conditions qu'il serait nécessaire d'imposer? L'institut CD Howe a publié un rapport et avec la loi qu'on a proposée, il n'y a pas eu beaucoup de compétition, de nouvelles entrées américaines. Peut-être faudrait-il forcer les banques canadiennes à partager le réseau ATM pour s'assurer que tout le monde ait accès aux guichets et à toutes les informations relatives à leur dossier.

Quelques banques s'y opposent parce qu'elles prétendent qu'elles ont investi beaucoup, mais cela permettrait qu'il y ait davantage de banques virtuelles. L'autre argument invoqué est celui que nous nous dirigerions vers les États-Unis. Toutefois, comme en faisait mention un rapport publié il y a deux semaines, plusieurs experts disent que c'est un échec jusqu'à maintenant et que plusieurs banques canadiennes refusent d'aller aux États-Unis. Quel plan d'affaires et quelle solution seraient nécessaires pour s'assurer d'avoir une vraie compétition si jamais une fusion était permise, et pour quels bénéfices?

**M. Protti:** Permettez-moi de répondre en anglais.

[Traduction]

Le marché s'ajuste aux réseaux d'échanges et de guichets automatiques. Il y a un vaste réseau regroupant des institutions dans l'ouest du Canada, des banques, étrangères et canadiennes,



union movement and banks inside the U.S. All of these institutions have built an exchange network amongst themselves; so there is interoperability amongst their ATM cards and debit cards.

I believe there was an even more recent development involving one of the major Canadian banks building the same sort of network with other institutions. The marketplace is in fact sorting out the interoperability issues.

**Senator Massicotte:** They are sorting it out under the recommendations of C.D. Howe. In other words, withdrawals I appreciate, but they are recommending even account information and so on. Are we going that far?

**Mr. Protti:** It is a very competitive issue. It is a very proprietary issue; and it is one where the institutions feel it makes an enormous amount of sense that they are doing it.

That is the right way to handle that interoperability issue with respect to account information, ATM deposits, cheque deposits, and so on. The marketplace is sorting it out.

If the mergers go forward, they will have to pass three tests. Test 1 is a Competition Bureau test, and of fundamental concern to the Competition Bureau is whether consumers will face institutions that have the ability to exert market power. Consumer interest is absolutely at the heart of the issues that the Competition Bureau must analyze. The bureau must ensure that the Competition Act is respected.

If a merger suggests to the Competition Bureau that there will be problems for consumers, it will insist on divestitures. Those divestitures are why the credit unions, Desjardins, foreign banks, and smaller domestic banks are interested.

The second test is the superintendent of financial institutions prudential and solvency tests, and the consumers' interest is at the heart. The third test, which is absolutely unique, and which has held up the development of the publication of the guidelines paper, is the public interest test. No other sector or firms in Canada other than banking institutions face a public interest test. Most people expect that in the public interest test, there will be at least two, if not three, dimensions.

What will happen to small business?

Is there any reason to believe that this merger would be injurious to the interests of the small business community?

A second test will certainly be what the implications are for rural Canada and small-town Canada.

Are there satisfactory answers to small-town and rural Canada?

A third issue is the issue of jobs.

What are the implications for the employees of the merged institutions, and how will they handle their issues?

le mouvement des coopératives de crédit et les banques aux États-Unis. Toutes ces institutions ont établi un réseau commun; il y a l'interopérabilité entre les cartes de guichet automatique et les cartes de débit.

Je crois qu'encore plus récemment une grande banque canadienne a constitué un réseau du même genre avec d'autres institutions. Le marché régit les problèmes d'interopérabilité.

**Le sénateur Massicotte :** Il le fait conformément aux recommandations de l'Institut C.D. Howe. Autrement dit, j'aime bien pouvoir faire des retraits, mais on recommande même l'échange d'informations sur les comptes et le reste. Allons-nous aussi loin?

**M. Protti :** C'est une question de concurrence, de propriété; les institutions estiment qu'il est très logique de le faire.

C'est le bon moyen de gérer la question de l'interopérabilité dans le cas des informations sur les comptes, les dépôts au guichet automatique ou par chèque et le reste. Le marché s'en occupe.

Si les fusions se produisent, il y aura trois conditions à remplir. La première est celle du Bureau de la concurrence, et ce qui est fondamental pour le Bureau de la concurrence, c'est de savoir si les consommateurs vont être confrontés à des institutions en position de force. L'intérêt du consommateur est au cœur des questions que le Bureau de la concurrence doit examiner. Il doit s'assurer que la Loi sur la concurrence est respectée.

S'il semble pour le Bureau de la concurrence qu'un fusionnement va causer des problèmes aux consommateurs, il va insister pour qu'il y ait cession de services. C'est cette éventualité qui intéresse les coopératives de crédit, le Mouvement Desjardins, les banques étrangères et les petites banques canadiennes.

La deuxième condition est liée aux critères de prudence et de solvabilité du surintendant des institutions financières, et l'intérêt du consommateur est primordial. La troisième, qui est tout à fait unique, et qui a retardé la publication des lignes directrices, est le critère de l'intérêt public. Aucun autre secteur ni aucune autre entreprise au Canada, sauf les institutions financières, n'est tenu de respecter le critère de l'intérêt public. La plupart des gens espèrent que ce critère comportera au moins deux, sinon trois dimensions.

Qu'arrivera-t-il aux petites entreprises?

Y a-t-il lieu de croire que le fusionnement va nuire à leurs intérêts?

Ensuite, il faudra examiner les répercussions pour les régions rurales et les petites localités du Canada.

Les réponses sont-elles satisfaisantes dans leur cas?

Un troisième aspect est celui des emplois.

Quelles sont les répercussions pour les employés des établissements fusionnés, et comment va-t-on régler leurs problèmes?

Any merger proposal that comes forward will have to address those issues, and there are two or three others that will emerge as well.

**The Chairman:** We are moving a little farther a field. The governor has provoked this debate with you. I hope that for the rest of the hearing we could get back to consumer issues. As Senator Angus has said, we suspend our judgment on the question of bank mergers. We will deal with it in an objective way when it comes before our committee.

I would rather we refocus on the consumer issues because those are the terms of this particular reference. Senator Plamondon is next, and I am sure she will bring us back in line.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like to talk about the future of debit cards and about debit card fraud. When customers had access to their financial institutions, there were no debit cards. Before there was talk of mergers, there was talk of consolidation. As institutions consolidated their operations, the Desjardins group also introduced debit cards to its customers. ATMs replaced service points that were closed.

I noticed that in Quebec, as caisses populaires gradually merged, service points were replaced by ATMs that sometimes proved to be unprofitable. If few customers use a particular ATM, generally the financial institution moves to shut it down. Now that people have grown accustomed to using ATMs for their banking transactions and to using debit cards, the focus has now shifted to the security of debit cards.

With respect to credit availability, statistics show that the level of savings of Canadian households is virtually nil. Could that be one of the reasons for the proliferation of independent ATMs, or is that phenomenon merely a by-product of consolidation? In slide 6, which shows your range of suppliers and consumer loans, no mention is made of independent ATMs. Are they listed elsewhere? I only see a reference to banks which have over 50 per cent of the market. Yet, we have seen a phenomenal growth in the number of independent ATMs in Canada, the exception being Quebec where the government has stepped in to regulate these operations. What are you doing for small borrowers? In the United States, the banking sector and credit associations are working together to counter the proliferation of these institutions.

Can you in fact loan money for one or two days and charge people interest in the range of 60 per cent interest annually? I would like to know what kind of interest you charge and if these kinds of situations really exist?

Yesterday, we discussed mergers between banks, insurance companies and other financial services providers. I read that the crash of the financial markets in 1930 was blamed in part on the fact that financial pillars were not separate. Laws were subsequently passed prohibiting until 1988 the merger of financial operations. Do you feel that mergers pose any kind of danger in this day and age?

Toute proposition de fusionnement devra répondre à ces questions ainsi qu'à deux ou trois autres.

**Le président :** Nous allons un peu loin. Le gouverneur vous a amené à discuter de cela. J'espère que nous allons maintenant revenir aux problèmes des consommateurs. Comme le sénateur Angus l'a dit, nous réservons notre décision pour ce qui est du fusionnement des banques. Nous allons examiner la question de façon objective quand notre comité en sera saisi.

J'aimerais qu'on revienne aux questions concernant les consommateurs parce qu'elles font l'objet de notre étude. C'est maintenant au tour du sénateur Plamondon, et je suis sûr qu'elle va s'en tenir à ce sujet.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** J'aimerais parler de l'avenir des cartes de débit et des fraudes par carte de débit. Quand les gens avaient accès à leur institution financière, il n'y avait pas de carte de débit. Avant de parler de fusions, on parlait de consolidation. À mesure qu'il y a eu des consolidations, le Mouvement Desjardins a commencé, lui aussi, à initier les gens à utiliser leur carte de débit. Il fallait donc avoir des guichets automatiques pour remplacer les points de services qui étaient délaissés.

Je me suis aperçue qu'au Québec, par exemple, à mesure qu'il y avait des fusions dans les caisses populaires, des points de service ont été remplacés par des guichets automatiques parfois non rentables. Si un guichet n'est pas assez achalandé, on le ferme. Maintenant que les gens sont habitués à faire leurs transactions aux guichets automatiques et à utiliser leur carte de débit, on entend parler de plus en plus de la sécurité des cartes de débit.

En ce qui concerne l'accès au crédit, les statistiques indiquent que le taux d'épargne des ménages au Canada est presque à zéro. Est-ce là une des raisons à ce que l'on voit tant de guichets indépendants ou si c'est une conséquence de toute cette consolidation? Dans votre éventail de fournisseurs, à la diapositive 6, dans les prêts à la consommation, on ne voit pas de guichets indépendants dans la présentation. Sont-ils inclus ailleurs? Je vois seulement des banques qui ont plus de 50 p. 100 du marché. Pourtant, il y a une croissance phénoménale de ces guichets au Canada, sauf au Québec où la province a réglé le cas. Que faites-vous pour les petits emprunteurs? Aux États-Unis, il y a des initiatives qui sont faites entre le secteur bancaire et les associations de crédit pour contrer la croissance de ces institutions.

Pouvez-vous demander à des personnes qui empruntent pour une journée ou deux des frais qui frôleraient, sur une base annuelle, 60 p. 100? J'aimerais savoir à quel pourcentage vous prêtez et si cette situation existe réellement?

On a abordé hier la fusion entre les banques, les compagnies d'assurance et d'autres services financiers. Dans le krach financier de 1930, j'ai lu qu'il avait été attribué en partie au fait que les piliers financiers n'étaient pas séparés. Des lois avaient été adoptées pour interdire la mixité des fonctions jusqu'en 1988. Pensez-vous qu'il y ait un danger aujourd'hui?



**Mr. Protti:** I would have to answer no to your last question, but we would need to think about this a little more. I will ask Ms. Hubberstey to answer your first question.

[English]

**Ms. Caroline Hubberstey, Director, Public and Community Affairs, Canadian Bankers Association:** You raised an interesting point about debit cards and also the other technologies available to consumers today. They are using these technologies a great deal. In fact, Canadians are the number one debit card users in the world.

**The Chairman:** You said the credit card percentage is the highest in the world. What is the percentage of ATM machines?

**Ms. Hubberstey:** We have 35 million cards in circulation in Canada. That is more than one for every Canadian. I know I actually have two.

**The Chairman:** The graph shows that the utilization of your market is under 50 per cent of actual utilization.

A number of people may have more cards, but the question is how often do they use the system?

**Ms. Hubberstey:** Four billion ABM point-of-sale transactions occur each year, and 11 million per day.

**The Chairman:** As a percentage of the actual marketplace and the number of people, what is the number?

**Ms. Hubberstey:** Electronic transactions represent approximately 50 per cent of the marketplace. A decade ago, 86 per cent of all transactions were in cash and cheque.

Under the tab "Access" and on slide 27, you will see the Strategic Counsel survey on Canadian attitudes towards banking and technology. It was not that long ago that the banks defined what kind of convenience their customers could enjoy. The branches were open 10:00 to 3:00 Monday to Friday. Customers had to get all the money they needed for the weekend out by Friday because they could not access their accounts on the weekend. Today, consumers define convenience and what is important to them. When we asked them, if these technologies help them in their day-to-day banking, they overwhelmingly said "yes."

On slide 28, we can see that during 2002-04, Canadians' impressions of the banks' performance has gone up because of these new technologies.

**Senator Plamondon:** That was not my question. My question concerns security.

**Ms. Hubberstey:** There were two parts to the question. There are 35 million cards in circulation in Canada. The system is extremely safe and secure, and only one-tenth of 1 per cent is involved in skimming.

**M. Protti :** La réponse à la dernière question est non, mais il faudrait y réfléchir davantage. Je vais demander à Mme Hubberstey de répondre à la première question.

[Traduction]

**Mme Caroline Hubberstey, directrice, Affaires publiques et relations avec la collectivité, Association des banquiers canadiens :** Vous avez soulevé un point intéressant concernant les cartes de débit et les autres technologies auxquelles ont maintenant accès les consommateurs. Ceux-ci y ont grandement recours. D'ailleurs, les Canadiens sont les premiers utilisateurs de cartes de débit au monde.

**Le président :** Vous avez dit que le pourcentage d'utilisation des cartes de crédit est le plus élevé au monde. Quel est le pourcentage pour les guichets automatiques?

**Mme Hubberstey :** Il y a 35 millions de cartes de débit en circulation au Canada. C'est plus d'une carte par Canadien. Moi, j'en ai deux.

**Le président :** Le graphique illustre que votre part de marché est moins de 50 p. 100.

Peut-être que les gens ont plus d'une carte, mais il reste à savoir à quelle fréquence ils utilisent le système.

**Mme Hubberstey :** Chaque année, il y a quatre milliards d'opérations effectuées à des guichets automatiques, soit onze millions par jour.

**Le président :** Quel est le pourcentage d'utilisation et le nombre d'utilisateurs actuels?

**Mme Hubberstey :** Les transactions électroniques représentent environ 50 p. 100 du marché. Il y a dix ans, 86 p. 100 de toutes les transactions étaient en argent comptant ou par chèque.

À la page 27, sous l'onglet « Accès », vous verrez des résultats de l'enquête du Strategic Counsel sur les attitudes des Canadiens relativement à la technologie et aux services bancaires. Il n'y a pas si longtemps, les banques déterminaient l'accessibilité des services bancaires aux consommateurs. Les succursales étaient ouvertes de 10 heures à 15 heures, du lundi au vendredi. Les consommateurs devaient s'assurer, au plus tard le vendredi, d'avoir retiré l'argent dont ils avaient besoin pour le week-end puisqu'ils n'avaient pas accès à leurs comptes les samedi et dimanche. De nos jours, les consommateurs déterminent eux-mêmes le moment qui leur convient le mieux et ce qui est important pour eux. Quand on leur a demandé si la technologie les aidait dans leurs affaires bancaires quotidiennes, un nombre impressionnant de gens ont répondu oui.

À la page 28, on constate que le niveau d'appréciation des consommateurs canadiens quant à la performance des banques a augmenté, de 2002 à 2004, grâce aux nouvelles technologies.

**Le sénateur Plamondon :** Ce n'était pas ma question. Ma question portait sur la sécurité.

**Mme Hubberstey :** Votre question comportait deux volets. Il y a 35 millions de cartes en circulation au Canada. Le système est extrêmement sécuritaire; il n'y a qu'un dixième d'un pour cent de toutes les transactions qui fait l'objet d'activités frauduleuses.



There was a lot of effort on the part of the banks to deal with security of the system, putting detection prevention mechanisms in place. You may have seen press releases in the last couple of months that there will be a move to chip technology. The system will be chip ready by 2007. There is an ongoing effort to ensure safety.

**Senator Plamondon:** Between the move to chip technology and the situation right now, you can skim debit cards. The danger is still there.

**Ms. Hubberstey:** This is an extremely safe system. The banks are investing a great deal of effort into monitoring the system and working closely with law enforcement.

In a case in Halifax, the police apprehended the people involved in skimming activity. The police and the banks are diligent in their attempts to keep the system safe and secure.

**Mr. Protti:** If you get on an airplane, Senator Plamondon, can you be certain that the plane will not fall out of the sky? No, you cannot be sure.

Ms. Hubberstey is raising a relevant point. When you have 35 million cards in operation, you work hard to ensure that they remain secure, however, one-tenth of 1 per cent fall prey to skimming. We would like to have absolute perfection. We are not there yet, but the system is extraordinarily safe. It will get safer and even better when we move to chip technology. The Interact association will move to the chip technology by 2007.

**Senator Plamondon:** So it is safe but it should be safer?

**Mr. Protti:** We are always working to improve the system. There is nothing more inventive than the criminal mind. We have to work hard because the criminal mind is always trying to be one step ahead of us. We do everything we can to anticipate what the criminals will do, but it is their business to thwart our systems.

**Mr. Campbell:** I would add that on those few cases where there is a problem, the consumer is made whole and the money is refunded. We make every effort to have that happen as we move forward to have even more security put in place.

[Translation]

**Senator Plamondon:** We are told that businesses such as Payday and Money Mart offer services. Do you include these businesses in your list of suppliers and do you think of them as service providers?

**Mr. Protti:** I do not believe that they are included in our figures, but I am not certain.

Les banques font énormément d'efforts pour assurer la sécurité du réseau en mettant en place des mécanismes de détection et de prévention. Il y a quelques mois, vous avez peut-être lu des communiqués concernant l'utilisation future de la technologie à puce. Le système sera prêt pour l'utilisation des cartes à puce d'ici 2007. On s'efforce sans cesse d'assurer la sécurité du système.

**Le sénateur Plamondon :** D'ici à ce qu'on utilise la technologie à puce, l'utilisation frauduleuse de cartes de débit se poursuivra. Le danger demeure.

**Mme Hubberstey :** Le système est très sûr. Les banques investissent beaucoup dans la surveillance du système et travaillent en étroite collaboration avec les responsables de l'application de la loi.

Par exemple, la police de Halifax a procédé à l'arrestation de gens qui s'adonnaient à des activités illicites concernant des cartes de débit. La police et les banques font preuve de diligence pour assurer la sécurité du système.

**M. Protti :** Sénateur Plamondon, si vous montez à bord d'un avion, êtes-vous absolument certain qu'il ne tombera pas? Je ne crois pas.

Mme Hubberstey a soulevé un point pertinent. Si vous avez 35 millions de cartes en circulation, vous allez évidemment travailler très fort pour vous assurer que leur utilisation est sûre. Toutefois, il y a un dixième d'un pour cent des cartes qui font l'objet d'activités frauduleuses. Nous aimerions qu'il n'y ait aucun risque, mais ce n'est pas encore le cas. Il n'en reste pas moins que le système est d'une sécurité extraordinaire. Quand nous utiliserons la technologie à puce, le système sera encore plus sûr. Le réseau Interact sera converti à la technologie à puce d'ici 2007.

**Le sénateur Plamondon :** Donc, on peut dire que le système est sûr, mais qu'il devrait l'être davantage, n'est-ce pas?

**M. Protti :** Nous cherchons constamment à améliorer le système. L'esprit criminel est très créatif. Nous devons travailler fort car les criminels essaient toujours de nous devancer. Nous mettons tout en oeuvre pour prévoir ce que feront les criminels, mais leur raison d'être est de déjouer les systèmes.

**M. Campbell :** J'ajouterais que dans les cas où il y a eu un problème, on a rétabli complètement la situation auprès du consommateur et l'argent a été remboursé. Nous faisons tout ce que nous pouvons en attendant de mettre en place d'autres mesures de sécurité.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** On nous dit que les commerces tels Payday et Money Mart offrent des services. Sont-ils inclus dans votre éventail de fournisseurs et les considérez-vous comme des fournisseurs de services?

**M. Protti :** Je ne crois pas que ce soit inclus dans nos chiffres, mais je ne suis pas certain.

[English]

Mr. Campbell, do we have data on the size of the payday lender business in Canada?

**Mr. Campbell:** I am not aware of that data. The payday lenders are 99 per cent regulated financial institutions, and they are included in our information. We can look to see whether we have that data, senator, but I am not aware that we have it in our possession.

**Senator Plamondon:** They are not regulated, but they are not underground either.

**Mr. Protti:** We have a fascinating bit of analysis here on the issue of payday lenders. We know you are interested in the subject. I will ask Mr. Campbell to take you quickly through a piece of analysis from the Ryerson University Centre for the Study of Commercial Activities.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like you to answer the following question for me: if a person wants to borrow one million dollars for one day, what kind of fee and what kind of interest rate would he be charged? Furthermore, if these calculations were done on an annual basis, what would the annual rate be, in percentage terms?

**Mr. Protti:** I have taken note of your questions and I will endeavour to provide you with a more detailed answer.

[English]

**Mr. Campbell:** We were aware of the Senate committee's strong interest in this and we commissioned some research. It was the Ryerson University Centre of Commercial Studies.

I would like to direct you to the written submission on pages 64-67. It is the actual report from the Ryerson study: It looked at the issue of the view that payday lenders locate where banks and other deposit institutions have closed down. We asked them to study that subject. They looked at Toronto, Halifax, Winnipeg and Vancouver. They did a statistically detailed analysis and found locations and compared them.

I want to read the conclusion to you. It is two sentences.

It is apparent from this study that the payday lending industry is not locating in areas that are under-served by traditional financial institutions. Quite the opposite, they are locating in close proximity to the existing network of financial institutions.

We found that over 50 per cent of payday lenders were located within 250 metres of a bank, a credit union or some other kind of traditional financial lending outfit, and 90 per cent were within 1,000 metres.

We thought this would be useful information to share with you. We have the full report.

[Traduction]

Monsieur Campbell, avons-nous des données sur l'ampleur du marché des sociétés de prêt sur salaire au Canada?

**M. Campbell :** Je n'ai pas de telles données. Les entreprises de prêt sur salaire sont des institutions financières réglementées à 99 p. 100; elles figurent donc dans nos données. Nous pouvons vérifier si nous avons cette information, monsieur le sénateur, mais je ne le sais pas.

**Le sénateur Plamondon :** Ces entreprises ne sont pas réglementées, mais elles ne sont pas clandestines non plus.

**M. Protti :** Nous disposons d'une analyse assez fascinante sur les sociétés de prêt sur salaire. Nous savons que ce sujet vous intéresse. Je demanderais à M. Campbell de vous présenter rapidement l'analyse effectuée par le Ryerson University Centre for the Study of Commercial Activities.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** J'aimerais obtenir le calcul suivant : combien demandez-vous à un emprunteur d'un jour, pour un prêt d'un montant d'un million de dollars, et quels frais lui sont demandés? Également, si on faisait ce calcul sur une base annuelle, cela équivaldrait à quel pourcentage?

**M. Protti :** J'ai pris note de vos questions et je vais y répondre en profondeur.

[Traduction]

**M. Campbell :** Nous savions que le comité sénatorial s'intéressait vivement à cette question; voilà pourquoi nous avons demandé que certaines recherches soient effectuées. C'est le Ryerson University Centre of Commercial Studies qui s'en est chargé.

Je vous renvoie à notre mémoire, aux pages 66 à 69. C'est le rapport découlant de l'enquête du Ryerson University Centre. Celle-ci cherchait à savoir si les sociétés de prêt sur salaire s'installaient dans des endroits où des banques ou d'autres institutions de dépôt avaient fermé leurs portes. Nous avons demandé que l'étude porte sur ce sujet. Les responsables de l'étude ont donc ciblé Toronto, Halifax, Winnipeg et Vancouver. Ils ont effectué une analyse détaillée sur le plan statistique, ils ont trouvé ces sociétés et ont fait une comparaison.

Voici la conclusion du rapport.

La présente étude a révélé que les sociétés de prêt sur salaire ne s'établissent pas dans des endroits où les institutions financières conventionnelles sont peu présentes. C'est tout à fait le contraire puisqu'elles se situent près du réseau des institutions financières.

Ainsi, on découvre que plus de 50 p. 100 des sociétés de prêt sur salaire se situent dans un rayon de 250 mètres d'une banque, d'une caisse de crédit ou d'un autre établissement de prêt conventionnel, et que 90 p. 100 des entreprises sont dans un rayon de 1 000 mètres.

Nous pensons que cette information vous serait utile. Nous avons le rapport au complet.

Is it the whole answer as to why payday lenders are there? No, but it is an interesting bit of information.

**The Chairman:** Mr. Protti, we do not have a lot of time but this is important. The evidence before this committee on payday lenders is very simple: Five years ago, they did not exist, and now it is a \$5 billion business. It is serving at aggressive rates an underserved portion of the marketplace. This helps us to say where they are located, but it does not help us understand the nature of the system. If you can give us more help on this subject, it would be useful. It means that a portion of our consumer is being underserved or badly served.

**Mr. Protti:** You can count on us, Mr. Chairman. We are running out of time but we will provide you more analysis of this issue from our perspective.

**Senator Angus:** The fact that they are located in the same place, the logical conclusion I come to is that is where the market is and that is where the people live. It does not solve the problem. We have heard a lot of evidence that there is a terrible problem. When you respond, I hope you can give us an answer.

**Mr. Protti:** We commissioned a study in particular because there had been suggestions that they were moving into locations that banks had vacated. That is why we asked Ryerson to look at that issue.

**Senator Angus:** We thought it was moving into the services of the banks.

**The Chairman:** It is a lacuna we will have to analyze.

**Senator Tkachuk:** I want to focus on access, which will make the chair happy because it has to do with consumer issues as well as with discussion that the governor raised concerning bank mergers.

I noticed you had a section here on Internet and telephone banking. There was much talk about seniors and their access to bank branches. When I got my letter from my bank when I turned 60 saying, "Mr. Senior Citizen, you have a special rate now," I wanted to see if I could still run a computer and do my Internet banking and I figured out I could. Senility does not come automatically when you turn 60; it comes over time.

**Mr. Protti:** I am delighted to hear that, because I turn 60 this year.

**Senator Tkachuk:** Internet banking provides good security. You can check your credit cards and all your accounts, and you know what transactions you have made. You can review your transactions on a daily or weekly basis, whenever you have the time. As far as I am concerned, with regard to credit cards, it is

À savoir si cette étude explique en profondeur l'existence des sociétés de prêt sur salaire, je ne le crois pas, mais elle renferme des informations intéressantes.

**Le président :** Monsieur Protti, nous disposons de peu de temps, mais c'est important. Les faits présentés à ce comité sur les sociétés de prêt sur salaire sont très simples : il y a cinq ans, ces entreprises n'existaient pas, alors qu'aujourd'hui elles représentent un marché de 5 milliards de dollars. Elles consentent des prêts à une tranche de la population mal servie, et ce à des taux élevés. C'est bien de savoir où elles se trouvent, mais ça ne nous aide pas à comprendre leur raison d'être. Si vous pouviez nous donner plus d'information sur ce sujet, ça nous serait utile. Tout cela signifie qu'une partie des consommateurs sont mal servis ou ne reçoivent pas tous les services dont ils ont besoin.

**M. Protti :** Vous pouvez compter sur nous, monsieur le président. Le temps file, mais nous vous fournirons une analyse plus détaillée de cette question selon notre perspective.

**Le sénateur Angus :** Puisque ces entreprises sont situées au même endroit que les institutions conventionnelles, j'en déduis que c'est parce que c'est là que se trouvent le marché et les gens. Ça ne règle pas le problème. Nous avons amplement de preuves nous indiquant que c'est un problème terrible. J'espère que vous pourrez nous donner une réponse.

**M. Protti :** Nous avons commandé cette étude en particulier parce qu'on semblait croire que ces entreprises s'installaient dans des localités qui n'étaient plus servies par des banques. Voilà pourquoi nous avons demandé au Ryerson University Centre de faire une analyse.

**Le sénateur Angus :** Nous pensions que ces entreprises cherchaient à offrir certains services bancaires.

**Le président :** C'est une lacune que nous devons analyser.

**Le sénateur Tkachuk :** J'aimerais parler de l'accessibilité, ce qui rendra le président heureux puisque ça touche les consommateurs et des points qui ont été soulevés lors de l'entretien avec le gouverneur concernant les fusions de banques.

J'ai remarqué que vous aviez une section sur les services bancaires par Internet et par téléphone. On a amplement parlé des personnes âgées et de l'accès aux succursales bancaires. Quand j'ai eu 60 ans, ma banque m'a envoyé une lettre dans laquelle on m'offrait, en tant que personne âgée, un taux particulier. J'ai voulu voir si je pouvais toujours utiliser un ordinateur et faire mes opérations bancaires par Internet; je le pouvais encore. La sénilité n'arrive pas automatiquement à l'âge de 60 ans; ça vient avec le temps.

**M. Protti :** Je suis très heureux d'entendre ça car je vais avoir 60 ans cette année.

**Le sénateur Tkachuk :** Les services bancaires par Internet sont assez sécuritaires. On peut vérifier son relevé de cartes de crédit et tous ses comptes pour voir les transactions effectuées. On peut le faire chaque jour ou chaque semaine, lorsqu'on a le temps. Pour ma part, en ce qui a trait aux cartes de crédit, j'ai l'esprit en paix



the best security I have ever had because you know are aware of all of the transactions. Sometimes you do not want to know, but you do know.

Have you done studies on how seniors have taken to Internet banking? That has been a discussion here. For someone at home who has a difficult time getting around, the best way to access it is to use Internet or telephone banking.

**Mr. Protti:** It is fascinating what has happened. We could not have predicted the dramatic growth rate in Internet banking. It was 8 per cent three years ago. It is 24 per cent today.

We have an extensive survey on how seniors use the system. I think we have the details with us today.

**Ms. Hubberstey:** We have a summary of the study in appendix 3. We have some additional demographic information that we could provide the committee with respect to different demographic groups.

**Senator Tkachuk:** My guess is that it has a great future for accessibility.

**Senator Tkachuk:** Are people of all education groups using the system?

**Mr. Protti:** We have got part of the summary of the study here but we do have the demographic breakdown. We will get that to you.

**Senator Tkachuk:** On this side, we advocate the lowering of the barriers to new banks, and believe that competition is important. We have made that part of our recommendation along with the other side for quite some years now.

I am intrigued by what you said about competition. You said that compared to international competitors, Canada's institutions are relatively small. I would say "So what?" — but maybe not.

Have the Canadian banks' numbers been lower down the totem poll?

Has it dropped from 10 years ago?

Does the number continue to drop?

**Mr. Protti:** We have a great deal of comparative data on that and we will send it to you. We are dropping dramatically. We have fallen out of the big leagues.

**Senator Tkachuk:** We used to be big league.

**Mr. Protti:** Absolutely. We had a bank that was in the top 50 not that long ago. We are dropping dramatically and quickly and that was, in part, one of the reasons why the governor spoke as he did on the issue.

If I can link it back to the issue for consumers, and it relates to your first question, is that there has been a change in the way in which Canadians do their banking. It is all technology-based.

comme jamais car maintenant je peux voir toutes mes transactions. Parfois on ne veut pas les voir, mais c'est bien de pouvoir le faire.

Avez-vous mené des études sur l'utilisation par les personnes âgées des services bancaires par Internet? On en a déjà discuté au sein du comité. Pour les gens qui ont de la difficulté à se déplacer, la meilleure façon d'avoir accès aux services bancaires, c'est d'utiliser Internet ou le téléphone.

**M. Protti :** Ce qui se produit est fascinant. Nous n'aurions pu prédire la croissance fulgurante de l'utilisation des services bancaires par Internet. Il y a trois ans, on parlait de 8 p. 100; c'est maintenant 24 p. 100.

Nous avons fait une étude exhaustive sur l'utilisation du système par les personnes âgées. Je crois que nous avons les détails de cette étude avec nous aujourd'hui.

**Mme Hubberstey :** Un résumé de cette étude figure à l'Annexe 3. Nous avons aussi d'autres données sur les différents groupes démographiques, que nous pourrions transmettre au comité.

**Le sénateur Tkachuk :** J'imagine que l'avenir est prometteur.

**Le sénateur Tkachuk :** Les gens qui utilisent le système ont-ils différents niveaux de scolarité?

**M. Protti :** Nous avons ici une partie du résumé de l'étude, mais nous n'avons pas la répartition démographique. Nous vous la transmettrons.

**Le sénateur Tkachuk :** De ce côté-ci, nous voulons réduire les obstacles qui nuisent à la création de nouvelles banques car nous croyons que la concurrence est importante. Ça fait quelques années que nous faisons cette recommandation avec l'autre côté.

Vos propos au sujet de la concurrence m'intriguent. Vous avez dit que les institutions canadiennes sont plutôt petites comparativement à leurs concurrents internationaux. Je serais porté à dire « et puis après? », mais peut-être pas.

Les chiffres des banques canadiennes ont-ils baissé par rapport à leurs concurrents?

Sont-ils moins élevés qu'il y a 10 ans?

Est-ce qu'ils continuent de baisser?

**M. Protti :** Nous avons énormément de données comparatives sur cette question, que nous vous transmettrons. On assiste à une chute impressionnante. Nous ne faisons plus partie des gros joueurs.

**Le sénateur Tkachuk :** Pourtant nous étions de gros joueurs auparavant.

**M. Protti :** Absolument. Une de nos banques figurait parmi les 50 premières banques, et ce il n'y a pas si longtemps. Nous chutons rapidement, et c'est une des raisons qui explique les propos du gouverneur à cet égard.

J'aimerais faire un lien avec la question des consommateurs, ce qui se rapporte à votre première question. Les Canadiens n'effectuent pas leurs opérations bancaires de la même façon

There is nothing more expensive than ensuring you have technology that works, is modern and is up to date. This stuff explodes. The six big banks spend about \$4 billion a year on technology. There is no reason to believe it will ever flatten out. You need scale and size to be able to afford that technology and ensure efficient service to your clients.

We have other charts but we have run out of time.

**The Chairman:** If you have further questions, you can put them on the record and ask them to respond in writing.

**Senator Tkachuk:** That is fine.

**The Chairman:** I have allowed to committee to go a little off field because of our discussions yesterday with the governor on mergers and so on. We will suspend our judgement on mergers. I would rather return to our mandate, which is the oversight as it relates to consumers. It would be useful to have recommendations with respect to improving the self-regulation within the banks and within the financial sector under your purview. By the way, we appreciate the consumer information here, but I want to bring to your attention that we did have an analysis made. I think it was the Federation of Independent Business that said that consumer satisfaction was 50 per cent, and it was 70 per cent to 90 per cent as it relates to one or two banks. They were not Canadian banks. I think they were Hong Kong and ING. The other was the credit unions.

If things are so good, why is consumer satisfaction so low?

I think you heard the testimony. It is on the record. Give us your recommendations.

When I look at credit card use and your charts, which are helpful, it looks like 40 per cent of Canadians, higher than the United States, at about 28 per cent, 27 per cent, use credit cards for personal consumption. The use of debit cards is very high as well.

The question I have for you is: if it is so high, and 70 per cent pay their bills on time, where why are the rates so high?

**Mr. Protti:** Everyone offers a low-rate card, at 10 per cent to 12 per cent. There are eight different cards out there on the marketplace.

**The Chairman:** There is still an ongoing complaint that notwithstanding the fact that we are a good risk overall, the spread on credit cards in Canada is no different from the credit card spread in the U.S. or U.K., and they penetrated the market less, so there should be some economies of scale to the people using them in Canada.

**Mr. Protti:** I will respond to that statement.

qu'avant. Tout est axé sur la technologie. Rien ne coûte plus cher aux institutions bancaires que de s'assurer que la technologie fonctionne, qu'elle est moderne et à jour. Ce secteur se renouvelle sans cesse. Les six premières banques dépensent environ 4 milliards de dollars par année sur la technologie. Rien ne laisse présager que ça baissera. Elles doivent avoir un certain volume d'affaires pour être en mesure de se payer cette technologie et d'assurer un service efficace aux clients.

Nous avons d'autres graphiques, mais il ne nous reste plus de temps.

**Le président :** Si vous avez d'autres questions, vous pouvez les faire inscrire au compte rendu et demander des réponses par écrit.

**Le sénateur Tkachuk :** C'est parfait.

**Le président :** J'ai laissé le comité s'écarter un peu du sujet d'aujourd'hui en raison des discussions que nous avons eues hier avec le gouverneur, notamment sur les fusions. Nous allons réserver notre jugement sur les fusions. J'aimerais plutôt qu'on revienne à notre mandat, c'est-à-dire d'examiner les questions concernant les consommateurs. Il serait utile d'avoir des recommandations sur l'amélioration de l'autoréglementation au sein des banques et du secteur financier. En passant, nous apprécions l'information qui nous a été donnée sur les consommateurs, mais j'aimerais vous souligner qu'une analyse a été faite à notre demande. Je crois que c'est la Federation of Independent Business qui a révélé que la satisfaction des consommateurs était de 50 p. 100 en général, et de 70 à 90 p. 100 pour ce qui est d'une ou deux banques. Il ne s'agissait pas de banques canadiennes; je pense que c'était la Banque de Hong Kong et ING. Les autres étaient des caisses de crédit.

Si tout va si bien, pourquoi la satisfaction des consommateurs est-elle si faible?

Je crois que vous avez entendu le témoignage. C'est consigné dans le compte rendu. Donnez-nous vos recommandations.

Si je regarde l'utilisation des cartes de crédit et vos graphiques, qui sont par ailleurs utiles, on dirait que 40 p. 100 des Canadiens utilisent une carte de crédit à des fins de consommation personnelle, ce qui est plus élevé qu'aux États-Unis où le pourcentage s'élève à environ 27 ou 28 p. 100. L'utilisation des cartes de débit est également très élevée.

Voici ma question : si l'utilisation est si marquée et que 70 p. 100 des utilisateurs paient leurs factures à temps, pourquoi les taux sont-ils si élevés?

**M. Protti :** Toutes les institutions offrent une carte à faible taux, soit de 10 à 12 p. 100. Il existe huit cartes de crédit différentes sur le marché.

**Le président :** On se plaint encore du fait que même si les risques sont faibles globalement, la marge qu'offrent les cartes de crédit au Canada n'est pas différente de celle aux États-Unis ou au Royaume-Uni même si elles n'ont pas autant envahi le marché; on devrait pouvoir faire profiter aux utilisateurs canadiens les économies d'échelle réalisées.

**M. Protti :** Je vais répondre à ça.

**The Chairman:** Thank you so much.

**Mr. Protti:** May have one more minute? I was hoping this issue would come up, and we will write to you about it. We need your assistance in this matter. The issue of identity theft is a worrisome problem. I discussed this issue with Senator Plamondon.

In the last two years, the Retail Council of Canada and a number of not-for-profit organizations and all the chiefs of police built a coalition to try to convince the Government of Canada to change the Criminal Code to deal with the issue of identity theft. We want to modernize the Criminal Code with respect to some of the other technology developments, as well.

We do hope there will be a law in front of you sooner rather than later. Identity theft is a serious issue. We are working on it and we want to see some changes. I will ask for your assistance.

**The Chairman:** That is an issue within the context of our committee's oversight. Give us that recommendation, but also give us statistics to support it.

**Mr. Protti:** Absolutely. We have much material on that subject.

**The Chairman:** We will suspend for one minute. Thank you.

We will now proceed with the next panel.

I wish to apologize to our witnesses. We have so much information and so many areas that we wish to explore and we are limited in time. We will extend your time to about 1:20 and try to give you as much time as possible. If you would like to add to your written material or your answers, please feel free to give it to us in writing. We will go through this material carefully. One of the reasons we are long in our hearings is that all senators are deeply engaged in these issues and stimulated by the subject matter.

I wish to say to our audience that this is a continuation of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce's oversight on consumer protection issues within the financial sector.

We are delighted to welcome the Insurance Bureau of Canada.

Mr. Griffin, Mr. Yakubuski and Mr. Orr, I would appreciate it if you could limit your presentations. We want to allow all of our committee an opportunity to explore some of these sensitive issues of importance to the Canadian consumer. Welcome and please proceed.

**Mr. Stanley I. Griffin, President and Chief Executive Officer, Insurance Bureau of Canada:** Honourable senators, it is a pleasure to be here to address these important consumer issues. We will try to move along quickly to allow you as much time as possible for questions.

**Le président :** Merci beaucoup.

**M. Protti :** Puis-je avoir une minute de plus? J'espérais que cette question soit soulevée; nous vous écrirons à ce sujet. Nous avons besoin de votre aide à cet égard. Le vol d'identité est un problème inquiétant. J'en ai d'ailleurs discuté avec le sénateur Plamondon.

Au cours des deux dernières années, le Conseil canadien du commerce de détail ainsi que divers organismes sans but lucratif et tous les chefs de police ont mis sur pied une coalition pour essayer de convaincre le gouvernement du Canada de changer le Code criminel pour qu'il régie la question de l'usurpation d'identité. Nous voulons aussi moderniser le Code criminel pour ce qui est d'autres nouveautés technologiques.

Nous espérons qu'un projet de loi à cet égard vous sera soumis le plus tôt possible. Le piratage d'identité est un problème grave. Nous y travaillons et voulons voir certains changements. Je vous demande donc votre aide.

**Le président :** C'est un problème que peut aborder le comité. Soumettez-nous une recommandation, appuyée de données statistiques.

**M. Protti :** Absolument. Nous avons beaucoup de documents sur ce sujet.

**Le président :** Nous allons suspendre la séance pour une minute. Merci.

Nous allons maintenant entendre les membres du prochain groupe de spécialistes.

Je demande aux témoins de nous excuser. Il y a si peu de temps et tellement d'informations et de domaines que nous voulons explorer. Nous allons prolonger la séance jusqu'à environ 13 h 20 pour que vous ayez le plus de temps possible. Si vous voulez ajouter des choses aux documents que vous nous avez soumis ou à vos réponses, n'hésitez pas à nous les remettre par écrit. Nous allons examiner tous les documents attentivement. Si nous prenons autant de temps pendant nos délibérations, c'est parce que tous les sénateurs s'intéressent vivement à ces enjeux.

Je souhaite dire à notre public qu'il s'agit d'une continuation de l'examen du Comité sénatorial des banques et du commerce sur la protection du consommateur dans le secteur financier.

Nous sommes ravis d'accueillir les gens du Bureau d'assurance du Canada.

Monsieur Griffin, monsieur Yakubuski et monsieur Orr, je vous serais reconnaissant de bien vouloir limiter la durée de vos exposés. Nous voulons que tous les membres de notre comité aient l'occasion d'aborder ces questions délicates importantes pour le consommateur canadien. Nous vous souhaitons la bienvenue. La parole est à vous.

**M. Stanley I. Griffin, président et chef de la direction, Bureau d'assurance du Canada :** Honorables sénateurs, c'est un plaisir pour moi d'être ici aujourd'hui afin de vous parler de ces enjeux importants pour le consommateur. Nous tenterons d'être succincts et de laisser le plus temps possible pour les questions.



I will start with a brief market update and then turn to Mr. Yakabuski to speak to some of the specific consumer issues. We will then turn it over to our partners in the Insurance Brokers Association of Canada.

This committee is rightly looking at some important consumer issues. Our industry has been proactive in this area. One of the things we have supplied you with is our Code of Consumer Rights and Responsibilities. I encourage you to review that code and we are open to answer any questions regarding its contents

We thought it would be useful to provide honourable senators with an update on the market situation for the property and casualty insurance industry. Briefly, the last few quarters have brought some positive news for our industry. Specifically, \$1.4 billion in premium savings have accrued to drivers in Atlantic Canada, Ontario and Alberta. This has largely been the result of product reforms that have been implemented by the various provincial legislations in those provinces, which has reduced the skyrocketing costs of claims, particularly for personal injury. The competition in our industry, and there are over 200 property and casualty insurance companies, generated the rest.

I wish to comment briefly on commercial insurance, which is another major line of business for our member companies. According to our most recent figures, premiums are down by about 2 per cent, which is certainly an improvement over what we have seen over the last two years.

We have met with the Canadian Federation of Independent Business and they have acknowledged a similar change in premiums. We also point out that there is some evidence that homeowners insurance premiums have levelled off and in some cases are starting to fall in price.

I wish to be perfectly clear. The last few years and particularly the years 2002 and 2003 were not particularly pleasant for anyone involved in our industry. The good news is that that period is clearly behind us and we have returned to a period of financial health, which is encouraging strong competition and price stability amongst our members.

We have prepared three handouts that explain the hard market of 2000-02. The first handout is a graph entitled "Change in Real Capacity." This chart demonstrates the change in real capacity for our industry, the change in the rate of claims growth versus the change in the rate of capital growth. Obviously, if claims are growing at a faster rate than capital, we have a problem. If you look at 2000-02 bars, you will see a 25 per cent overall real reduction in the capital of this industry. That situation cannot continue in any business for it to survive. Something had to change. That was the result of higher claims costs, a lower investment environment that the industry moved into and greater uncertainty during that period. We have exited that period of hard market and difficulty for the industry.

Je vais commencer par faire brièvement le point sur le marché, puis je vais laisser la parole à M. Yakabuski, qui va vous parler de quelques questions précises sur le consommateur. Nous céderons ensuite la parole à nos partenaires de l'Association des courtiers d'assurance du Canada.

Ce comité se penche à juste titre sur des questions importantes concernant les consommateurs. Notre industrie prend beaucoup les devants dans ce domaine. Par exemple, nous vous offrons notre Code des droits et responsabilités du consommateur. Je vous incite à y jeter un coup d'œil; nous serons tous disposés à répondre à vos questions sur son contenu.

Nous avons jugé utile de faire le point, pour les sénateurs, sur le marché actuel de l'assurance de dommages. Premièrement, les nouvelles sont excellentes pour notre industrie depuis quelques trimestres. Plus particulièrement, les conducteurs des provinces de l'Atlantique, de l'Ontario et de l'Alberta ont vu leurs primes d'assurance baisser de 1,4 milliard de dollars. Ces réductions sont largement attribuables aux réformes instituées par les gouvernements provinciaux, car ces dernières ont permis d'atténuer la montée en flèche de la charge des sinistres, particulièrement dans le secteur de l'assurance des dommages corporels. Le marché de la concurrence a fait le reste, et il y a plus de 200 compagnies d'assurance de dommages.

Je tiens à vous parler brièvement de l'assurance des entreprises, qui est un autre grand secteur d'activité de nos membres. Selon les données les plus récentes, les primes ont diminué d'environ 2 p. 100, ce qui représente une amélioration tangible par rapport à la situation des deux dernières années.

Nous avons rencontré les représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, et ils ont remarqué les mêmes changements dans leurs primes que nous. De même, certains signes nous portent à constater que les primes d'assurance des propriétaires occupants se sont stabilisées, voire même qu'elles ont baissé dans certains cas.

Que les choses soient bien claires. Les années 2002 et 2003 ne se sont pas révélées particulièrement agréables pour quiconque évolue au sein de notre industrie. Heureusement, cette période est résolument derrière nous, et nous avons recouvré notre vitalité financière, ce qui favorise une intense concurrence et une stabilité des prix entre nos membres.

Nous avons préparé trois documents qui expliquent la conjoncture difficile du marché de 2000 à 2002. Le premier est un graphique intitulé « Variation de la capacité réelle ». Il fait état de la croissance de la capacité réelle de notre industrie, soit de la croissance du capital en excédent de la croissance des sinistres. Évidemment, si le nombre de sinistres augmente plus rapidement que le capital, nous avons un problème. Si vous regardez les barres de 2000 à 2002, vous constaterez une réduction globale réelle de 25 p. 100 du capital dans l'industrie. Cette situation compromettrait évidemment la survie de l'industrie. Quelque chose devait changer. Cette situation découlait d'une augmentation du coût des sinistres, d'une réduction de l'investissement dans cette industrie et d'une incertitude accrue pendant cette période. Nous nous sommes sortis de cette période difficile pour l'industrie.

The second chart looks at insurance as a percentage of operating profits for Canadian businesses and shows that it has not changed drastically over the last 15 years. In fact, in 1989, it was about one quarter of 1 per cent, and in 2003, it rose to one third of a per cent. There has been a relatively small change in the overall costs of insurance as a percentage of profits for Canadian basis.

The third chart shows a similar trend for the cost to individuals. This chart tracks the percentage of disposable income that spent on insurance and here it has not changed drastically from the approximate 2 per cent spent in 1989.

I will now turn to Mr. Yakabuski, who will address more specifically some of the consumer response issues that our industry has introduced.

**The Chairman:** Just before he starts, Mr. Yakabuski comes from a very distinguished genealogy. His father was an outstanding member of Parliament. I wanted to clarify a brief conflict of interest. He and my son went to school together. He was an outstanding debater at school. Welcome.

**Mr. Mark Yakabuski, Vice-President, Federal Affairs and Ontario, Insurance Bureau of Canada:** Your son was an even a better debater.

**The Chairman:** Yes, he was.

**Mr. Yakabuski:** I want to your attention that there are approximately 2 million property, home, auto, and business insurance claims, made each year in Canada. About 98 per cent of these claims are resolved quickly, and without any further lengthy involvement. Very small percentages, approximately 2 per cent, of the claims that are made in this industry require either litigation or some form of arbitration. This obviously is a very low level. It is not just industry statistics that are important in this matter.

Each year, the Financial Services Commission of Ontario, FSCO, does a study of claims satisfaction in Ontario. Consistently, that survey, done under the auspices of FSCO, has shown that approximately 85 per cent of claimants are either satisfied or very satisfied with the way in which their claim has been resolved.

[Translation]

For consumers who are not satisfied with how their claim is handled, there are a number of avenues available to them.

For example, the Insurance Bureau of Canada operates nationwide four information centres funded by the industry. The centres are staffed by knowledgeable professionals trained to answer questions from the public and to handle most complaints.

We have toll-free telephone numbers that consumers can dial from any location in Canada. Approximately 95 per cent of all claims received at our information centres are handled directly at the centres.

Le deuxième graphique illustre le pourcentage des profits d'exploitation que les entreprises canadiennes investissent en assurance et montre que ce pourcentage n'a pas beaucoup changé depuis 15 ans. En fait, en 1989, il était d'environ un quart de pour cent et en 2003, il avait augmenté à un tiers de pour cent. Les coûts totaux de l'assurance ont relativement peu changé pour ce qui est du pourcentage des profits qu'elle représente pour les Canadiens.

Le troisième tableau illustre la même tendance pour les particuliers. Il représente le pourcentage de revenu disponible dépensé en assurances, et il a peu changé depuis 1989, où il se situait autour de 2 p. 100.

Je vais maintenant céder la parole à M. Yakabuski, qui va vous parler plus en détail des mesures prises par notre industrie pour protéger les consommateurs.

**Le président :** Avant qu'il ne commence, je tiens à dire que M. Yakabuski vient d'une lignée très distinguée. Son père a été un remarquable député. Je voulais aussi déclarer un petit conflit d'intérêt. Il est allé à l'école avec mon fils. Il s'est démarqué par ses talents de débateur à l'école. Je vous souhaite la bienvenue.

**M. Mark Yakabuski, vice-président, Affaires fédérales et Ontario, Bureau d'assurance du Canada :** Votre fils était encore meilleur que moi.

**Le président :** Oui, il était excellent.

**M. Yakabuski :** Je tiens à attirer votre attention sur le fait qu'il y a environ deux millions de réclamations chaque année au Canada en assurance biens, maison, automobile et des entreprises. Environ 98 p. 100 d'entre elles sont réglées rapidement et sans heurts. Toutefois, un très petit pourcentage, environ 2 p. 100 des réclamations, nécessite un recours au contentieux ou à l'arbitrage. Bien sûr, c'est une toute petite proportion. Ce ne sont pas seulement les statistiques de l'industrie qui sont importantes dans ce domaine.

Chaque année, la Commission des services financiers de l'Ontario, la CSFO, évalue la satisfaction des consommateurs à l'égard des réclamations en Ontario. Cette étude réalisée par la CSFO octroie systématiquement à l'industrie une cote d'environ 85 p. 100 pour ce qui est des consommateurs satisfaits ou très satisfaits de la façon dont leur réclamation a été réglée.

[Français]

Pour ceux qui ne sont pas satisfaits, il y a tout un dispositif de mesures mis à la disposition des réclamants pour aider à résoudre leurs plaintes.

Par exemple, le Bureau d'assurance du Canada a quatre centres d'information pour les consommateurs à travers le pays, financés évidemment par l'industrie. Ces centres d'information ont des experts en assurance capables de répondre aux questions des consommateurs et de régler la plupart de leurs plaintes.

Nous offrons des lignes téléphoniques sans frais permettant aux consommateurs d'appeler de n'importe où au pays. Environ 95 p. 100 des appels reçus par nos centres d'information sont résolus directement de nos centres.



Again, to give you an idea of the scope of our operations, approximately 100,000 claims are phoned in each year to our centres by consumers and approximately 95,000 of these claims are settled directly by the centres.

For those who are not satisfied with this approach, they can call upon the General Insurance OmbudService for assistance. I believe the committee has already heard from the Chair of the Board of Directors of the GIO. Since the creation of this service, which again is funded by the industry, fewer than 50 cases have been mediated by the GIO in the province of Ontario of the several million claims filed during this period.

This fact further reinforces the notion that the industry's main priority is to resolve consumer claims as quickly as possible.

[English]

We are very proud of our claim satisfaction record in this industry. There is no greater priority than our ability to service our customers. Last November, we came out with our Code of Consumer Rights and Responsibilities and with a commitment to disclosure with respect to consumer information. We have no greater priority than addressing the needs of our consumers and indeed, our great partners in this exercise are the Insurance Brokers Association of Canada. The insurance bureau would be happy to respond to any of our questions after Mr. Orr has spoken.

**Ms. Francesca Iacurto, Director of Public Affairs, Insurance Brokers Association of Canada:** On behalf of the Insurance Brokers Association of Canada, we thank you for the opportunity to provide input on your study of consumer issues arising in the financial services sector.

[Translation]

I am the Director of Public Affairs for the association. With me today is the Chairman of our Board of Directors, Mr. Ken Orr, who is also a P & C insurance broker in the King City region of Ontario.

The Insurance Brokers Association of Canada is the national trade organization that brings together and represents the 11 regional and provincial member associations of property and casualty insurance brokers in Canada.

These associations represent approximately 25,000 insurance brokers nationwide. Most insurance brokerage firms have about 10 employees. Brokers are the principal distribution channel for P & C insurance companies.

P & C, or damage insurance primarily covers property, businesses, automobiles and other non-life assets.

Brokers provide an array of risk-management services to their clients. Among other services, they arrange insurance contracts with various insurers. They also interpret the legal complexities of

Pour vous donner encore une fois une idée de l'ampleur de cela, nous recevons à peu près 100 000 appels chaque année, et environ 95 000 de ces appels sont résolus par nos centres d'information pour les consommateurs.

Pour ceux qui ne sont pas satisfaits par cette voie, il existe — et vous avez reçu justement la présidente du conseil d'administration — le service de conciliation en assurance de dommages. Depuis l'existence de cet organisme qui, encore une fois, est financé par l'industrie, moins de 50 cas de médiation ont été traités, en Ontario par exemple, parmi quelques millions de plaintes présentées durant cette période.

Tout cela, évidemment, renforce l'idée que l'industrie a une première priorité, celle de résoudre les réclamations des consommateurs le plus rapidement possible.

[Traduction]

Nous sommes très fiers de la satisfaction de notre clientèle dans cette industrie. Rien ne coiffe notre priorité de bien servir nos consommateurs. En novembre dernier, nous avons publié notre Code des droits et responsabilités du consommateur et nous nous sommes engagés à divulguer des renseignements aux consommateurs. Nous n'avons pas plus grande priorité que de répondre aux besoins de nos consommateurs, et à ce titre, nos plus grands partenaires sont les membres de l'Association des courtiers d'assurances du Canada. Le Bureau d'assurance est prêt à répondre à toutes vos questions après que M. Orr aura parlé.

**Mme Francesca Iacurto, directrice des Affaires publiques, Association des courtiers d'assurances du Canada :** Au nom de l'Association des courtiers d'assurances du Canada, je vous remercie de nous permettre de participer à votre étude sur la protection des consommateurs dans le secteur des services financiers.

[Français]

Je suis la directrice des affaires publiques de l'Association, et m'accompagne aujourd'hui le président de notre conseil d'administration, M. Ken Orr, qui est aussi un courtier d'assurance de dommages, de la région de King City en Ontario.

L'Association des courtiers d'assurances du Canada est l'organisme professionnel national qui regroupe les 11 associations provinciales et régionales de courtiers en assurance de dommages au Canada.

Ces associations représentent environ 25 000 courtiers d'assurance à travers tout le pays. La majorité des cabinets de courtage d'assurance compte environ dix employés. Les courtiers forment le réseau principal de distribution des compagnies d'assurance de dommages.

Principalement, cette assurance comprend les biens-meubles, les automobiles et les risques divers autres que l'assurance-vie.

Les courtiers offrent à leurs clients divers services de gestion du risque. Entre autres, ils leur proposent des polices d'assurance provenant de plusieurs compagnies. Ils interprètent aussi pour eux



insurance policies for clients, provide them with unbiased advice and assist them in dealing with the insurance company in the event of a claim.

[English]

The client base of brokers is very diverse ranging from individual clients to large commercial accounts. Approximately 80 per cent of personal and commercial insurance policies in the country are purchased through brokers. Brokers represent the insurance consumer and their priority is to the interests of their client and their insurance needs. Mr. Orr will continue with our presentation.

**Mr. Ken Orr, Chair of the Board, Insurance Brokers Association of Canada:** I will talk about two issues that have recently been on the minds of insurance-buying public and the politician and the media.

The first issue concerns the availability of affordable insurance and the related matter of industry profitability. The second point deals with broker compensation in Canada, an issue that was headline news last fall following the investigation of certain practices in the United States.

I will conclude the presentation today by discussing some of the other initiatives we have taken to assist our clients in understanding our industry and the insurance transaction.

I start with the issue of availability and affordability of insurance. The last couple of years have been incredibly difficult and many consumers have experienced challenges in finding the right insurance at the right price. The majority of the concerns were entirely legitimate and as brokers we share those concerns with our consumers. Fortunately, most of these challenges are now behind us. The insurance cycle has moved one with premiums generally on downward trend, while capacity and availability has been on an upward trend for the past several months. These positive developments are a direct result of the property and casualty industry's very solid financial performance in 2004 that we expect to carry on to 2005. I can assure you we have definitely turned a corner in the cycle.

This change must come with a world of caution, which is to say that no amount of industry profitability will ever put an end to availability or affordability issues of some lines of insurance. Certain types of risk because of their very nature are likely to remain difficult to insure. Disasters, such as the B.C. fires, Hurricane Wan, the Peterborough floods and other global natural disasters also continue to remain a fact of life in our industry and will always be a factor in insurance pricing and availability. In spite of these issues, we generally see better days ahead for individual and business insurance consumers in terms of product coverage, affordability, and availability.

To the extent that problems remain, we encourage those with concerns to contact provincial broker associations for assistance, as well as provincial governments and their supporting organizations, as they are the best avenues of recourse for issues

les complexités de ces polices, leur donnent des conseils impartiaux, et les aident lorsqu'ils doivent déclarer un sinistre à la compagnie d'assurance.

[Traduction]

La clientèle des courtiers est très diversifiée et comprend aussi bien des particuliers que de grandes entreprises. Environ 80 p. 100 des polices d'assurance individuelles et commerciale sont achetées par l'intermédiaire d'un courtier au Canada. La priorité des courtiers est de représenter les intérêts de leurs clients et de répondre à leurs besoins d'assurances. M. Orr va prendre le relais.

**M. Ken Orr, président du conseil, Association des courtiers d'assurances du Canada :** Je vais vous parler de deux questions qui occupent depuis quelque temps l'esprit des consommateurs d'assurance, des politiciens et des journalistes.

La première question est celle de la disponibilité d'assurances abordables et de la rentabilité de l'industrie. La deuxième question est celle de la rémunération des courtiers au Canada, une question qui a fait les manchettes l'automne dernier, à la suite de l'enquête déclenchée sur certaines pratiques aux États-Unis.

Je vais conclure ma présentation d'aujourd'hui en vous parlant de quelques autres initiatives que nous prenons pour aider nos clients à comprendre notre industrie et les transactions d'assurance.

Parlons d'abord de la disponibilité et de l'abordabilité de l'assurance. Ces dernières années ont été extrêmement difficiles, et beaucoup de consommateurs ont eu de la difficulté à se trouver de bonnes assurances à bon prix. La majorité de ces préoccupations étaient tout à fait légitimes, et en tant que courtiers, nous comprenons bien ces préoccupations de nos consommateurs. Heureusement, la plupart de ces problèmes sont maintenant choses du passé. On constate une tendance à la baisse des primes d'assurance et une hausse de la disponibilité depuis quelques mois. Ces développements positifs sont le résultat direct de solides résultats financiers de l'industrie en 2004, situation qui devrait se répéter en 2005. Je peux vous assurer que nous sommes résolument passés à une autre étape du cycle.

Ce changement doit s'accompagner d'immensément de prudence, parce que la rentabilité de l'industrie ne mettra jamais terme au problème de la disponibilité ou de l'abordabilité de certains types d'assurances. De par leur nature, certains types de risques sont très difficiles à assurer. Les catastrophes comme les incendies en Colombie-Britannique, la série de tornades, les inondations de Peterborough et les autres grandes catastrophes naturelles demeurent une réalité dans notre industrie et seront toujours un facteur déterminant pour l'établissement des prix et l'abordabilité de l'assurance. Malgré cela, les consommateurs particuliers et commerciaux peuvent tout de même espérer des solutions efficaces à leurs problèmes de disponibilité et d'abordabilité de l'assurance.

Pour ce qui est des problèmes qui demeurent, nous invitons les consommateurs à communiquer avec leurs associations de courtiers provinciales, leur gouvernement provincial et leurs organismes connexes pour obtenir de l'aide, parce qu'ils

not addressed by the industry or the marketplace. The insurance product and all related matters, such as market conduct and rate setting is provincially regulated. It is therefore those governments that have the best tools for effectively addressing consumer concerns about the price and availability of insurance. As I am sure you know, many provincial governments have demonstrated a willingness and ability to deal with those problems, particularly in the area of automobile insurance.

I want to assure you that our members have the consumer's interest at heart and take great pride in working on their behalf with our goals of affordability, availability and understanding of insurance. Our members work closely the provincial regulators to formulate successful solutions for insurance consumers' issues.

Turning now to the issue of broker compensation, I back the unequivocal view that the allegations of fraud, bid rigging and steering that recently surfaced in the United States involve unethical and illegal acts and that anyone found guilty should be prosecuted to the fullest extent of the law.

These allegations are troublesome for reputable brokers because they represent a betrayal of the trust the clients place in them which is such a huge part of the insurance transaction. It is important to note these allegations do not represent industry-wide practices. Moreover, there is no evidence whatsoever that kind of wrongdoing has ever occurred in Canada, in part because the compensation methods of Canadian insurance brokers are usually quite different from those in the U.S. In fact, compensation practices in this country vary from province to province and from insurer to insurer. The general rule is most brokers in Canada are compensated on a sales commission basis with the potential for a contingent commission based on profit. Contingent commissions are by no means guaranteed, they are paid by insurers in recognition of the quality of business placed with the company and not necessarily the volume of business placed.

To sum up our key message, insurance brokers in Canada focus on buying insurance from a financially stable insurer that combines superior product features, service, and the best value for the dollar, doing the best job possible for their clients on a day-to-day basis.

Unlike many other financial products, property and casualty insurance consumers have the opportunity to review their purchases annually to ensure they continually satisfy their needs. The broker is a key component in that annual renewal process. Brokers are now taking additional measures to ensure that consumers enjoy the highest level of transparency and confidence in their dealings with insurance brokers.

demeurent les meilleurs recours sur les questions non réglées par l'industrie ou le marché. Les produits d'assurance et les questions connexes, comme l'établissement des taux du marché, sont réglementés au niveau provincial. Ce sont donc ces gouvernements qui disposent des meilleurs outils pour régler les préoccupations des consommateurs concernant l'abordabilité et la disponibilité de l'assurance. Comme vous le savez sans doute, beaucoup de gouvernements provinciaux font preuve d'une volonté et d'une capacité d'aborder ces problèmes, particulièrement en matière d'assurance automobile.

Je tiens à vous assurer que nos membres ont à cœur l'intérêt du consommateur et sont très fiers de travailler en leur nom à l'atteinte de nos objectifs d'abordabilité, de disponibilité, et bien entendu, d'assurance. Nos membres travaillent de concert avec les gouvernements provinciaux pour concevoir des solutions satisfaisantes aux problèmes des consommateurs d'assurances.

Passons maintenant à la rémunération des courtiers. J'appuie l'opinion sans équivoque que les allégations de fraude, de collusion et d'influence qui ont été faites récemment aux États-Unis visent des actes illicites et contraires à l'éthique et que les contrevenants doivent être assujettis aux rigueurs de la loi.

Ces allégations répugnent aux courtiers de bonne réputation parce qu'il s'agit là d'une violation de la confiance des clients à leur endroit, et la confiance joue un rôle immense dans les transactions d'assurance. Il ne faudrait pas croire que ces allégations sont le reflet de pratiques qui s'étendent à toute l'industrie. De fait, rien ne prouve qu'il y ait eu de tels écarts de conduite au Canada, en partie parce que les modes de rémunération des courtiers d'assurance canadiens diffèrent habituellement beaucoup de ceux des États-Unis. En fait, la rémunération peut varier d'une province à l'autre et d'un assureur à l'autre. En règle générale, les courtiers du Canada reçoivent une commission sur leurs ventes et peuvent recevoir une commission sur les bénéfices éventuels, qui elle, se fonde sur les profits. Les commissions sur les bénéfices éventuels ne sont pas garanties. Elles sont versées par les assureurs pour récompenser les courtiers en fonction de la qualité de leurs services et pas nécessairement en fonction de leur volume d'affaires.

Notre message clé, c'est que les courtiers d'assurance du Canada ont pour priorité d'acheter des produits d'assurance d'assureurs financièrement stables qui offrent à la fois des produits et des services de qualité supérieure, ainsi que les meilleurs prix. Par conséquent, ils font chaque jour le meilleur travail possible pour leurs clients.

Les consommateurs d'assurance de dommages ont l'occasion de revoir leurs achats chaque année afin qu'ils satisfassent toujours leurs besoins. Ce n'est pas le cas de la plupart des autres produits financiers. Le courtier est un acteur important dans le processus de renouvellement annuel. Les courtiers prennent dorénavant des mesures supplémentaires pour veiller à ce que les consommateurs jouissent du plus grand degré de transparence et de confiance possible dans leurs rapports avec leurs courtiers d'assurances.



Since January 1, Ontario brokers have been voluntarily disclosing to their policyholders the commission rates as well as the financial involvement by insurers for each of those with whom they deal. Brokers in Nova Scotia also provide this information to insurance consumers upon request. I can assure you that brokers in other provinces are contemplating similar measures.

The Insurance Brokers Association of Canada has a code of conduct which we feel clearly represents brokers' dedication to their clients. This code of conduct was filed with the joint forum of financial supervisors in June of 2004. We have provided you with a copy of the code. As you can see clearly from the documents, this code is very extensive and provides guidelines to brokers and consumers for facilitating the process of buying insurance. Over time, we hope this code will become widely known by insurance consumers as the standard of professionalism and fair conduct they should expect in their dealings with property and casualty brokers.

We know that other organizations have raised the issue of the challenges with small commercial insurance. As a working broker with both personal insurance clients and small business clients, I can assure you the situation has much improved. I am able to purchase insurance that fills their needs and provides good value for the money spent.

Insurance brokers are proud of their profession. We feel we have a definite role in helping to make insurance available, affordable, and understandable. We strive to provide the necessary protection to our clients.

I would like to thank you for the opportunity to appear before you today. We would be pleased to answer any questions.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Orr and Mr. Griffin.

**Senator Angus:** Welcome. Both of your organizations are well known to the committee.

I commend you, Mr. Orr, for meeting head-on the issues raised by Mr. Eliot Spitzer and that are clearly of concern to consumers. You are saying that you deplore the fraudulent cases but that they do not apply to most if not all of your members; is that correct?

**Mr. Orr:** The people that committed the acts must face prosecution. The bid rigging and the price setting, we have had an incredibly competitive market in Canada over the last number of years. They are unable to survive in an atmosphere like that. The acts that Mr. Spitzer uncovered I understand did happen, and they certainly need to be dealt with seriously because they are serious.

**Senator Angus:** You said the average number of people in a small insurance brokerage firm is about 10.

**Mr. Orr:** Approximately, yes.

**Senator Angus:** There are how many such firms in Canada?

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, les courtiers de l'Ontario divulguent volontairement à leurs titulaires de police les taux de commission offerts et la participation financière des assureurs avec lesquels ils transigent. Je peux vous assurer que les courtiers des autres provinces envisagent de prendre des mesures semblables.

L'Association des courtiers d'assurances du Canada a un code de déontologie qui montre clairement l'engagement des courtiers envers leurs clients. Ce code a été présenté au forum conjoint des superviseurs financiers en juin 2004. Nous vous en avons apporté un exemplaire. Comme vous pouvez le constater dans nos documents, ce code est très détaillé et contient des lignes directrices à l'intention des courtiers et des consommateurs pour faciliter le processus d'achat de produits d'assurance. Nous espérons que les consommateurs en viendront à considérer ce code comme la norme de professionnalisme et d'éthique à laquelle ils sont en droit de s'attendre dans leurs transactions avec les courtiers d'assurances de dommages.

Nous savons que d'autres organismes ont parlé des difficultés concernant l'assurance offerte aux petites entreprises. En tant que courtier qui vend de l'assurance aux particuliers et aux petites entreprises, je peux vous garantir que la situation s'est beaucoup améliorée. Je peux acheter des produits d'assurance qui répondent à leurs besoins et leur offrent un bon rapport qualité-prix.

Les courtiers d'assurances sont fiers de leur profession. Nous pensons avoir un rôle primordial à jouer pour rendre l'assurance disponible, abordable et facile à comprendre. Nous nous efforçons d'offrir les protections nécessaires à nos clients.

Nous souhaitons vous remercier de nous permettre de comparaître devant vous aujourd'hui. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

**Le président :** Merci, monsieur Orr et monsieur Griffin.

**Le sénateur Angus :** Bienvenue. Notre comité connaît très bien vos deux organismes.

Je vous félicite, monsieur Orr, d'avoir abordé de front les questions soulevées par M. Eliot Spitzer, des questions qui inquiètent sans contredit les consommateurs. Vous affirmez déplorer les fraudes, mais vous dites aussi qu'elles ne s'appliquent pas à la plupart de vos membres et même qu'elles ne s'appliquent à aucun d'entre eux; ai-je bien compris?

**M. Orr :** Les personnes qui ont posé ces gestes doivent être poursuivies. Pour ce qui est de la collusion et de l'établissement des prix, le marché est incroyablement concurrentiel au Canada depuis quelques années. Il leur est impossible de survivre dans un tel environnement. Les actes qu'a dévoilés M. Spitzer sont bel et bien arrivés, à ma connaissance, et il faut certainement s'en occuper sérieusement, parce qu'ils sont graves.

**Le sénateur Angus :** Vous avez dit que le nombre moyen de personnes travaillant dans une petite société de courtage d'assurance est de dix.

**M. Orr :** Environ, oui.

**Le sénateur Angus :** Combien y a-t-il d'entreprises de la sorte au Canada?



**Mr. Orr:** I believe 6,800 would be the right number of firms but approximately 28,000 individual member brokers in the association.

**Senator Angus:** Whether or not your members were guilty of these bad practices, my understanding is there was an immediate ban and outlawing of contingent commissions, or PSAs as they call them in the U.K., profit sharing arrangements; is that correct?

**Mr. Orr:** That is not correct. Contingent commissions are still being paid.

**Senator Angus:** Was there not a statement by either the underwriters themselves or the regulatory people that this was under consideration?

**Mr. Orr:** There have been a couple of international distributors that have declared they will no longer enter into any contracts with contingent commissions. The contingent commission issue had very little to do with the issues that Mr. Spitzer dealt with in New York.

When I explain contingent commissions to my clients, those who do ask, I explain it on a forum that I believe is understandable. I deal with a wholesaler that provides a product, and that wholesaler would like to see me provide him with profitable business. In our contingent contracts or profit-sharing contracts is the recognition of providing quality business to an insurer. They have not been removed from the contracts. Most of the insurers have stated that they do not foresee that. There has been, however, especially in the case of Ontario, a declaration by the brokers that they will declare those conflicts of interest and disclose them to the consumer so they can make an educated decision on the product they buy.

**Mr. Griffin:** The decision has been taken by the majority of the industry, the underwriters and the companies, that there will be full disclosure of these arrangements on their respective websites. A consumer can go into any insurance company and see their full range of contingent commissions, regular commissions and their full range of compensation to their distribution force.

**Senator Angus:** I commend you for that transparency. I commend you for coming forward because industry from both the brokerage and the underwriters' side is based on the utmost of good faith.

These revelations really shake the consumers' confidence in the industry when they feel this whole issue of good faith is in question. Those commissions are designed in terms of the legitimate usage thereof to compensate brokers for something.

How would they compensate for the other services if they were banned and outlawed?

I was operating under the belief that the commissions were not in all cases now being paid. How were the brokers going to be compensated otherwise for those services?

**M. Orr:** Je pense qu'il y a 6 800 entreprises et environ 28 000 personnes membres de notre association en tant que courtiers.

**Le sénateur Angus :** Que vos membres soient ou non coupables de ces pratiques illégales, je crois comprendre qu'on a immédiatement interdit les commissions sur les bénéfices éventuels, qu'on appelle « profit sharing arrangements » au Royaume-Uni. Est-ce bien juste?

**M. Orr :** C'est faux. Il y a toujours des commissions sur les bénéfices éventuels.

**Le sénateur Angus :** Mais les souscripteurs eux-mêmes ou les organismes de réglementation n'ont-ils pas dit qu'ils envisageaient la chose?

**M. Orr :** Il y a quelques distributeurs internationaux qui ont déclaré qu'ils ne signeraient plus de contrats prévoyant des commissions sur les bénéfices éventuels. Les commissions sur les bénéfices éventuels ont bien peu à voir avec les problèmes qui ont occupé M. Spitzer à New York.

Lorsque j'explique à mes clients qui le demandent en quoi consistent les commissions sur les bénéfices éventuels, je le fais d'une façon que j'estime facile à comprendre. Je fais affaire avec un grossiste qui m'offre un produit, et ce grossiste aimerait faire avec moi des affaires rentables. Dans nos contrats sur les bénéfices éventuels ou le partage des bénéfices, on reconnaît l'importance d'offrir des services de qualité à l'assureur. Cet aspect n'a pas été retiré des contrats. La plupart des assureurs affirment ne pas prévoir le faire. Il y a cependant des courtiers, et particulièrement en Ontario, qui se sont engagés à déclarer ces conflits d'intérêt et à les divulguer aux consommateurs pour qu'ils puissent prendre des décisions éclairées sur les produits qu'ils achètent.

**M. Griffin :** La majorité des membres de l'industrie, des souscripteurs et des entreprises ont décidé qu'ils allaient divulguer toutes ces ententes sur leur site web respectif. N'importe quel consommateur pourra consulter le site web d'une compagnie d'assurance et y voir tout l'éventail des commissions sur les bénéfices éventuels, des commissions régulières et des autres éléments de rémunération offerts à leur effectif.

**Le sénateur Angus :** Je vous félicite de cette transparence. Je vous félicite aussi de prendre les devants, parce que l'industrie du courtage ainsi que celle des souscripteurs se fondent essentiellement sur la bonne foi.

Ces révélations ébranlent beaucoup la confiance des consommateurs envers l'industrie, puisque c'est cette bonne foi qui est remise en question. Ces commissions sont conçues en fonction de l'usage légitime de ces outils afin de rémunérer les courtiers pour leur travail.

Comment seraient-ils rémunérés pour les autres services rendus, si les commissions étaient interdites?

J'avais l'impression qu'ils ne touchaient pas des commissions dans tous les cas. Comment les courtiers vont-ils être rémunérés pour les services qu'ils rendent?

**Mr. Orr:** I have a primarily personal lines office. I have a good solid small commercial base, and I deal with a lot of farm clients. I have 17 people working for me. I represent nine markets. Of those nine markets, I have contingency agreements with them. I can tell you that I underwrite the clients I place with them before they ever get to the insurer as far as the quality of the product, making sure they solve the insured's needs for insurance at a competitive price. In other words they do the job they are supposed to do for their client. I cannot make a decision on placing a product based on contingency.

We provide insurance for the disasters. I cannot operate my business based on contingency profit, because I could have two fires on December 15 that will completely wipe out any plans for the year. You cannot base your business on contingency profits. We make the decision based on the product, the clients' needs and the cost of that product.

**Senator Angus:** Mr. Griffin and Mr. Yakabuski, you folks were front and centre a few weeks ago telling the world about the amazing profits your members were making in the last year. I know this was probably difficult for you in light of the suggestions that perhaps consumers overpaid for the product. I suspect you might have a way to explain that away for us.

**The Chairman:** We are trying to look at this statistically, not anecdotally. Anecdotal information is useful, but not that useful. What is useful is statistical analysis.

Could you give us an indication of what percentage your association members get in terms of fixed fees and what percentage is straight commission?

**Mr. Griffin:** We can certainly supply that information.

**Mr. Yakabuski:** On almost every property and casualty insurance company's website you will find an indication of the percentage of compensation and fixed compensation, they pay to a broker with which they have a relationship. They will then give you the range of contingent compensation. It is easy to establish what portion is a fixed compensation percentage and what portion is a contingent fee. That information is already on the website of every company in Canada.

**Senator Angus:** That is a good point. Who will answer my point about the high revenues and perception?

**Mr. Griffin:** In light of the chart that I tabled with the committee earlier, it is not difficult to say that finally, this industry has returned to some financial health. For three or four years, the erosion of our capital base made it impossible to provide the coverage that Canadians need. We put it in that context and taken in that context it was not that difficult.

**Mr. Yakabuski:** This is a very cyclical business, by its nature. No one could have predicted the January 1998 ice storm that cost the industry about \$2 billion. When we talk about contingent commissions, that ice storm was not great for the contingency commissions that the brokers were paid because they did not have any that year.

**M. Orr:** Mon bureau s'occupe surtout des assurances des particuliers. J'ai une bonne base commerciale, petite mais solide, et je fais affaire avec beaucoup de producteurs agricoles. J'ai 17 employés. Je représente neuf marchés avec lesquels j'ai conclu des ententes conditionnelles. Je garantis à l'avance, à mes clients, la qualité du produit offert par les assureurs, ces derniers devant fournir aux assurés des services d'assurance qui répondent à leurs besoins, à un prix concurrentiel. Autrement dit, ils doivent faire le travail qu'ils sont censés faire pour leurs clients. Je ne peux fournir un produit en fonction des bénéfices éventuels.

Nous fournissons des assurances contre les catastrophes. Je ne peux compter sur les bénéfices éventuels, car il suffirait que deux incendies se produisent le 15 décembre pour que tous les plans pour l'année soient annulés. On ne peut exploiter une entreprise en se fondant sur les bénéfices éventuels. Nous prenons nos décisions en nous fondant sur le produit, les besoins des clients et le coût du produit.

**Le sénateur Angus :** Monsieur Griffin et monsieur Yakabuski, il y a quelques semaines, vous vantiez les profits incroyables que vos membres avaient réalisés l'an dernier. C'était sans doute difficile pour vous de le faire, compte tenu des suggestions selon lesquelles les consommateurs ont peut-être trop payé pour le produit. Je suppose que vous avez déjà une explication toute prête à nous fournir.

**Le président :** Ce sont les statistiques et non les informations anecdotiques qui comptent ici. Les informations anecdotiques sont utiles, dans une certaine mesure, mais pas autant que les analyses statistiques.

Les honoraires fixes et les commissions représentent quel pourcentage de la rémunération que touche vos membres associés?

**M. Griffin :** Nous pouvons sûrement vous fournir ces données.

**M. Yakabuski :** Vous allez trouver sur presque tous les sites web des sociétés d'assurances multirisques des renseignements sur les commissions et les honoraires fixes qu'elles versent aux courtiers avec qui elles font affaire, et sur la rémunération conditionnelle. Il est facile, à partir de ces chiffres, de calculer les pourcentages. Ces données figurent sur les sites web de toutes les entreprises au Canada.

**Le sénateur Angus :** C'est bien. Et qu'en est-il des profits élevés, de la perception qu'ont les gens?

**M. Griffin :** Si l'on se fie au tableau que j'ai déposé plus tôt auprès du comité, on peut enfin confirmer que l'industrie a retrouvé une certaine santé financière. Pendant trois ou quatre ans, l'érosion de notre assise financière nous a empêchés de répondre aux besoins d'assurance des Canadiens. La situation est maintenant nettement meilleure.

**M. Yakabuski :** Notre secteur est, de par sa nature, très cyclique. Personne n'aurait pu prédire que la tempête de verglas, en janvier 1998, allait coûter à l'industrie environ deux milliards de dollars. Cette tempête a eu un impact négatif sur les commissions conditionnelles versées aux courtiers. En fait, ils n'en ont pas touchées cette année là.



**Senator Angus:** Is that all based on lost ratios?

**Mr. Yakabuski:** For example, on July 15, in Ontario, we had a large rainstorm in Peterborough. The industry paid out approximately \$90 million because of that rainstorm. As well, we paid out about twice as much of the government funds that have gone to emergency relief in the community of Peterborough combined. Those brokers in the Peterborough area will not have a very good year in relation to contingency compensation because of the reduction in profitability of that line of business.

I am speaking to the necessary cyclical nature of this business because we face disasters we could never have predicted, and yet, we respond to those disasters. Having said that, due to the cyclical nature of this business, we had an average return on equity in the cycle over the past seven years that has thankfully and effectively just ended in an amount of about 8.6 per cent. A return on equity of 8.6 per cent is extremely low in comparison to any other financial business in Canada.

You wondered why small businesses have availability problems. You asked why some people in Ontario and elsewhere were unable to get car insurance at the rates they wanted. You just have to look at the fact that there was not enough capital in this business to insure Madam X, Y or Z. There is no magic formula.

If there is enough capital in this industry, there will be an availability problem and some pressure on prices. That is why announcing that the industry has now returned to a respectable level of profitability is the best consumer news we have announced in a long time.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like to discuss with you the report on business practices in the P & C insurance broker sector in Quebec. This report was made public last week and made the headlines in Quebec's French-language newspapers. This report referred to the incestuous relationship between insurance companies and insurance brokers and noted that the time had come for the proper authorities to clean up the insurance sector.

My questions pertain to the analysis of the four commercial practices current within the insurance sector in Quebec. I am curious as to whether such practices are prevalent elsewhere in Canada. For example, the report found that practices such as loans to firms, ownership ties, block transfers of business volume and contingent commissions are not in the best interests of consumers.

The report also found that insurers grant loans to firms with which they do business. These loans are subject to specific conditions which, in certain cases, remain in effect from one to five years following the repayment of the loan.

**Le sénateur Angus :** Est-ce en raison des pertes?

**M. Yakabuski :** Par exemple, une tempête énorme s'est abattue le 15 juillet sur Peterborough, en Ontario. L'industrie a versé environ 90 millions de dollars aux sinistrés. De plus, nos paiements ont été environ deux fois plus élevés que l'aide d'urgence versée par le gouvernement à la communauté de Peterborough. Les courtiers de Peterborough auront connu une piètre année pour ce qui est des commissions sur les bénéfices, la rentabilité de notre industrie ayant chuté.

Si je fais allusion à la nature cyclique de notre secteur, c'est parce que nous faisons face à des catastrophes qui sont impossibles à prévoir. Or, nous réagissons à chaque coup. Cela dit, en raisons de la nature cyclique de notre secteur, le rendement moyen du capital investi au cours du dernier cycle de sept ans, qui vient de prendre fin, été d'environ 8,6 p. 100, ce qui est peu quand on tient compte du rendement enregistré par d'autres secteurs financiers du Canada.

Vous vous demandez pourquoi les petites entreprises ont des problèmes en matière d'assurance. Vous voulez savoir pourquoi certaines personnes en Ontario et ailleurs ne peuvent obtenir une assurance automobile aux taux qui les intéressent. Le fait est qu'il n'y a tout simplement pas suffisamment de capital pour assurer Mme X, Y ou Z. Il n'y a pas de formule magique.

Or, le jour où il y aura suffisamment de capital dans l'industrie, des problèmes de disponibilité vont surgir et les prix vont subir des pressions. Voilà pourquoi le fait que l'industrie ait retrouvé un niveau respectable de rentabilité ne peut que réjouir les consommateurs. Il y a longtemps, d'ailleurs, qu'ils n'avaient reçu pareille nouvelle.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** J'aimerais vous parler du rapport concernant les pratiques commerciales dans le secteur du courtage en assurance de dommages au Québec. Ce rapport a été rendu public la semaine dernière et a fait la manchette des journaux francophones du Québec. On mentionnait dans ce rapport qu'il existait des relations incestueuses entre les compagnies et les cabinets de courtage et qu'il était temps que les autorités compétentes décident de mettre de l'ordre dans le secteur des assurances.

Mes questions portent sur les quatre constats principaux faits au Québec. J'aimerais savoir si cela se passe aussi dans le reste du Canada? On dit, par exemple, que des pratiques comme les prêts aux cabinets, les liens de propriété, les transferts en bloc de volume d'affaire et les commissions conditionnelles ne servent pas les meilleurs intérêts des consommateurs.

On voit aussi que les assureurs consentent des prêts aux cabinets avec qui ils font affaires. Des prêts sont assortis de conditions particulières qui, dans certains cas, se prolongent de un à cinq ans après la fin du contrat, c'est-à-dire lorsque le prêt est remboursé.



It was also noted that 23 per cent of large firms reported ownership ties with an insurer. In over 90 per cent of cases, an insurer holding shares in a firm has the most volume of business from that firm.

Block transfers are a practice whereby a firm transfers a volume of clients from one insurer to another in exchange for additional remuneration amounting to as much as 15 per cent of the premiums transferred, in addition to the standard commissions. Overall, 55 per cent of the large firms reported at least one transfer of business to another insurer over the past five years.

A contingent commission is a bonus added to the basic remuneration offered by insurers to a brokerage firm. I will not speak about the quality, which as you mentioned earlier, can change in the event of a disaster, but about quantity. Three elements factor into the contingent commission: meeting an objective related to the sale of the insurer's products, the profitability of an insurance portfolio and securing the loyalty of clients. On that basis, \$4.2 billion in P & C insurance was sold to Quebecers. This affects all of us as Quebec consumers, because we are talking about products such as automobile, home and liability insurance.

Since consultations will continue in Quebec, what do you suggest we do to find solutions of a regulatory nature? Meanwhile, consumers still harbour the impression that when they do business with a broker, they have access to a range of products. However, it has become apparent that a number of brokers do not offer consumers a broad range of choices because of their ties to certain insurers.

Can you answer my questions concerning the relationship between insurers and brokers?

[English]

**Mr. Orr:** The brokerage market in Quebec is a different market. You asked if that is particular to Quebec or is it right across the country. Several brokers do have concentrated volumes with specific insurers. They have agreements to have those concentrated volumes. There can be obvious advantages to those concentrated volumes.

Sometimes a broker has better clout with their clients or has more influence on the insurer on how they deal with that client as far as price, and claims consideration, based on the volume of business that they have with that insurer. Sometimes those increased volumes are an advantage to those clients, to have that increased volume and have that increased influence on the insurer, or on the decisions that they make and the actions that they take. I believe that it is better to have a broader spectrum and that is the direction I have taken.

As far as loans to brokerages from insurers, I can safely say that the financial industry has difficulty understanding the property and casualty insurance brokerage system and it is sometimes difficult to obtain loans to support increased business or additional business ventures.

Il a été découvert que 23 p. 100 des grands cabinets ont déclaré qu'un assureur détenait un lien de propriété avec eux. Un assureur qui détient des actions dans un cabinet occupe, dans plus de 90 p. 100 des cas, la première position relative au volume d'affaires du cabinet.

Le transfert en bloc consiste, pour un cabinet de courtage, à transférer un volume de clientèle d'un assureur à un autre en échange d'une rémunération additionnelle allant jusqu'à 15 p. 100 des primes transférées en plus des commissions régulières. Il y a 55 p. 100 des grands cabinets qui ont déclaré au moins un transfert au cours des cinq dernières années au Québec.

Les commissions conditionnelles sont offertes au cabinet par les assureurs. On bonifie la rémunération de base. Je ne parlerai pas de la qualité, comme vous l'avez dit tantôt qui pourra être changé en cas de sinistres, mais de la quantité. En fonction d'un objectif de vente des produits d'un assureur, la rentabilité du portefeuille d'assurance et la fidélisation de la clientèle, il s'est vendu en assurance de dommages aux particuliers au Québec pour 4,2 milliards. Cela nous touche tous comme consommateurs au Québec parce qu'il s'agit de l'automobile, la maison et l'assurance-responsabilité.

Je voudrais savoir ce que vous nous suggérez, puisque les consultations vont continuer au Québec, pour trouver des solutions réglementaires. En attendant, les consommateurs sont toujours sous l'impression que lorsqu'on fait affaires avec un courtier on a un éventail de choix. Toutefois, on s'aperçoit que plusieurs courtiers ne nous offrent pas ce choix puisqu'il y a des contraintes liées à des assureurs.

Pouvez-vous me répondre sur les questions qui concernent les assureurs et les courtiers?

[Traduction]

**M. Orr :** Le secteur du courtage au Québec est différent. Vous voulez savoir si cette situation est particulière au Québec ou si cela se passe aussi dans le reste du Canada. Plusieurs courtiers ont des volumes d'affaires concentrés avec certains assureurs. Ils sont régis par des ententes. Ces volumes d'affaires concentrés peuvent présenter des avantages.

Parfois, un courtier a plus de poids auprès de ses clients ou exerce plus d'influence sur l'assureur quand vient le temps de discuter de prix, de réclamations, ainsi de suite, en fonction du volume d'affaires qu'il a avec l'assureur. Parfois, ces volumes accrus d'affaires constituent un avantage pour les clients. Ils leurs permettent d'exercer une plus grande influence sur l'assureur, les décisions et les mesures qui seront prises. À mon avis, il est préférable de diversifier les activités. C'est l'approche que je préconise.

Pour ce qui est des prêts que les assureurs consentent aux courtiers, le secteur financier a de la difficulté à comprendre le système de courtage d'assurances multirisques et de consentir des prêts pour financer de nouvelles opérations commerciales.

There has been over the years, as the industry has those financial investments available, and understanding the business, those have come easier to the brokers than being able to get them from the bank. I would suggest that is probably the major reason you see that in those brokerages.

I believe that throughout all of this, perceived conflicts of interest, the declaration of those conflicts of interests and the disclosure of those conflicts of interest are the answer on how to look after the issues so that the consumer is an educated consumer and understands the purchase that they are making and understands that broker's business. Disclosure of those conflicts of interest, we believe, is the method moving forward.

In some of the other provinces, for example Ontario, with their compensation disclosure, the knowledge of that disclosure and compensation, as long as the consumer is aware of the situation and understands the situation, they can make an educated choice on their insurance buying decision.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Therefore, in your opinion, the solution would be for the broker to declare a conflict of interest, rather than sever this relationship. If I understood correctly, you stated that in some provinces, conflicts of interests were declared, but solely at the request of the consumer. Is a conflict of interest declaration of this nature mandatory in some provinces, without consumers having to request one?

[English]

**Mr. Orr:** This is an on going development, certainly, moving forward. In Ontario, that declaration is made voluntarily to the clients. In Nova Scotia, for example, that information is readily available and is provided upon request.

**Senator Plamondon:** Upon request, on both sides, Ontario upon request?

**Mr. Orr:** In Ontario, that information is provided to the consumer on the first renewal and if there is ever a change in insurer. Each consumer in Ontario receives that information on their renewal and if there is a recommendation to change insurers by the broker, that information has to be provided to them.

[Translation]

**Senator Plamondon:** When a brokerage firm is paid a commission for the block transfer of business to another insurer, is this payment also reported?

[English]

**Mr. Orr:** That would be declared in the Ontario situation.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Is this practice common only to Quebec?

Toutefois, au fil des ans, parce que l'industrie disposait d'outils financiers et quelle avait une meilleure connaissance du milieu, il est devenu plus facile pour les courtiers d'obtenir des prêts de celle-ci que des banques. C'est ce qui explique, sans doute, la situation que vous avez décrite.

À mon avis, les conflits perçus, la déclaration de ces conflits d'intérêt et leur divulgation vont permettre de solutionner le problème, c'est-à-dire d'éduquer le consommateur, de faire en sorte qu'il comprenne bien le produit qu'il est en train d'acheter, le rôle que joue le courtier. La divulgation des conflits d'intérêt constitue la solution au problème.

Dans certaines autres provinces, par exemple l'Ontario, qui a adopté des règles en matière de divulgation de conflits d'intérêt et de rémunération, le consommateur, s'il est bien au courant de la situation, peut faire un choix éclairé quand vient le temps d'acheter de l'assurance.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Déclarer un conflit d'intérêts plutôt que de l'éliminer serait donc, selon vous, la solution? Si j'ai bien compris, vous avez dit que cette déclaration se faisait, dans certaines provinces, uniquement sur demande du consommateur. Est-ce que dans certaines provinces la déclaration de conflit d'intérêts est obligatoire sans que le consommateur n'en fasse la demande?

[Traduction]

**M. Orr :** On note des progrès à ce chapitre. En Ontario, la déclaration de conflits d'intérêt est volontaire. En Nouvelle-Écosse, cette information est disponible et fournie sur demande.

**Le sénateur Plamondon :** Sur demande, de part et d'autre; et en Ontario, sur demande?

**M. Orr :** En Ontario, l'information est fournie au consommateur lors du renouvellement de la police et lorsqu'il y a un changement au niveau de la maison d'assurances. Chaque consommateur en Ontario reçoit l'information au moment du renouvellement de la police d'assurance. Si le courtier recommande une autre maison d'assurance, le consommateur en est informé.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Dans le cas d'un transfert en bloc d'une clientèle à un autre assureur où le cabinet de courtage reçoit une commission pour cette transaction, est-ce que cette information est également inscrite?

[Traduction]

**M. Orr :** Elle le serait en Ontario.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Est-ce la seule province où cette pratique est d'usage?

[English]

**Mr. Orr:** Other provinces are looking to deal with this situation moving forward.

**The Chairman:** Just to respond to that, you are saying that declaration is only made on renewal, not at the first instance.

**Mr. Orr:** On the first sales, yes, on one year's renewals and any time that a broker on a new sale, or changes markets, recommends a different market.

[Translation]

**Senator Plamondon:** With respect to commissions paid for the quality of the portfolio with an insurer, in order to maintain the same quality in relation to claims, do you not find yourselves in a situation where you cannot side too much with the consumer in order to handle the fewest number of claims?

**Mr. Yakabuski:** According to the figures that I shared with you, it is clear that our priority is to resolve claims as quickly as possible. Moreover, all of the figures show that the industry is doing an excellent job on that score. I know of brokers who feel tremendous joy when they present a cheque to a client who has incurred a loss. These brokers press the insurance company for a cheque and present it proudly to the client, as if to say: see, I am working on your behalf.

**Senator Plamondon:** However, the higher the volume of business with a particular insurer, the easier it is to negotiate with that insurance company — at least that is what we are hearing. You told us that it was easier in such instances to deal with a complaint or settle a claim. Therefore, it is not so much the quality of the complaint as such, but the relationship between the insurer and the broker that determines how well represented the consumer actually is. Is that correct?

**Mr. Yakabuski:** If you look at the history of our industry over the past several years, you will note that several companies have merged their operations. For example, ING bought out Guardian and several other companies. When two damage insurance companies merge in Canada, the market share of the new company is generally smaller than that of the two companies combined, the reason being in part the level of competition in the industry. Brokers understand full well the importance of competition, as do the insurance companies. Other financial institutions in Canada do not face the kind of fierce competition that prevails in our industry. The market share of the newly formed company is always smaller, because brokers are loath to put all of their eggs in one basket.

**Senator Plamondon:** That is not the finding in the case of Quebec on the question of conflicts of interests. When ownership ties exist and hefty commissions are paid on business volume, the

[Traduction]

**M. Orr :** D'autres provinces se penchent là-dessus.

**Le président :** Si j'ai bien compris, cette déclaration est uniquement faite lors du renouvellement de la police d'assurance, pas au moment de l'achat de l'assurance.

**M. Orr :** Lors de l'achat de l'assurance et au moment du renouvellement, un an plus tard, et chaque fois qu'un courtier conclut une nouvelle vente, change de marché, en recommande un nouveau.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Au sujet des commissions sur la qualité du portfolio que vous avez avec un assureur, afin de garder la même qualité vis-à-vis des réclamations, est-ce que cela ne vous met pas dans une situation où vous ne prenez pas trop le parti du consommateur pour garder le moins de réclamations possible?

**M. Yakabuski :** Selon les chiffres que je vous ai présentés, il est clair que notre priorité est le règlement le plus rapide possible des réclamations. D'ailleurs, tous les chiffres indiquent que l'industrie fait un excellent travail sur ce point. Je connais des courtiers qui tirent une joie énorme du fait de présenter un chèque à quelqu'un qui vient de subir une perte. Ces courtiers demandent tout de suite un chèque de la compagnie d'assurance et le livrent au client en disant avec fierté, « voici, je travaille pour vous ».

**Le sénateur Plamondon :** Toutefois, plus il y a de volume avec un assureur, plus il est facile de négocier avec lui — du moins c'est ce qu'on nous a dit. Vous nous avez indiqué qu'il est plus facile de négocier lorsqu'il y a une plainte ou une réclamation dans un tel cas. Ce n'est donc pas la qualité de la plainte en soi mais la relation entre l'assureur et le courtier qui fait que le consommateur a une meilleure représentation ou non?

**M. Yakabuski :** En examinant l'histoire de notre industrie depuis quelques années, on remarque que quelques fusions se sont produites. Par exemple, ING a acheté Guardian et d'autres compagnies. Lors d'une fusion de deux compagnies d'assurance en dommages au Canada, la partie du marché de la nouvelle compagnie est généralement inférieure aux deux compagnies combinées. Ce fait s'explique en partie par l'importance de la concurrence. Les courtiers comprennent très bien l'importance de la concurrence et les compagnies d'assurance le comprennent fort bien également. Les autres institutions financières au Canada ne connaissent pas la même concurrence que notre industrie. On parle de quelque 200 compagnies d'assurance en dommages inscrites au Canada. Cette partie du marché de la nouvelle compagnie est toujours plus petite, parce que les courtiers ne veulent pas mettre tous leurs œufs dans le même panier.

**Le sénateur Plamondon :** Ce n'est pas le constat qu'on fait au Québec dans les cas de conflits d'intérêts. Quand il y a des liens de propriété et de grosses commissions sont versées sur le volume,



tendency is greater to sell to a person who contacts a brokerage firm rather than to an individual a product that will increase the firm's overall volume of business.

As a solution, could we not have independent brokers without any ties to an insurance company, as well as brokers with such ties?

**Mr. Yakabuski:** The solution is to encourage more competition within the industry. One problem is that in Quebec, there is less competition than in other markets in Canada. Solutions of a regulatory nature will result in even less competition in Quebec and that is not what we want.

While one may agree with the report that was released by the Autorité des marchés, we should instead be looking for solutions that will strengthen competition, not for ones that involve governments.

**Senator Plamondon:** Could we not follow Ontario's lead and require that all broker commissions be reported? Having independent brokers could also be a viable option. Clients would then know who is independent, and who is not.

[English]

**Mr. Griffin:** Senator Plamondon, a very extensive survey was done in Quebec by the regulator in that province. A similar survey has been conducted over the past several months by the Canadian Council of Insurance Regulators in the other provinces. That report has yet to be released.

It is difficult for us to give you specific responses because we have not read the other report.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Do you know when the report is scheduled to be released?

[English]

**Mr. Griffin:** No, it is in the hands of the Canadian Council of Insurance Regulators.

To your second point, the Ontario model has at least two components, one of which is the disclosure by the underwriters by insurance companies on their websites of all of this information. That obviously applies to a consumer whether they are in Newfoundland or British Columbia. That information is available to consumers across the country.

The second element, which at this point is specific to Ontario, deals with the mandatory disclosure of the commission arrangements at the point of sale. I will defer to the president of the Insurance Brokers Association of Canada as to whether that would be best implemented across the rest of the country.

on a davantage tendance à vendre au consommateur s'adressant à un cabinet de courtage un produit visant à augmenter le volume qu'on ne le fera avec un individu.

La solution ne serait-elle pas de chercher à avoir des courtiers indépendants, donc sans lien avec la compagnie d'assurance, ainsi que des courtiers qui ont des liens avec les compagnies d'assurance?

**M. Yakabuski :** Il faut promouvoir davantage la concurrence. Le problème est qu'il y a au Québec moins de concurrence que dans les autres marchés au Canada. Les solutions réglementaires vont justement causer un amoindrissement de la concurrence au Québec. Ce n'est pas ce que nous cherchons.

On peut être d'accord sur le rapport de l'autorité des marchés, mais il faut plutôt chercher des solutions qui visent à renforcer la concurrence et non des solutions toujours gouvernementales.

**Le sénateur Plamondon :** Ne pourrait-on pas faire ailleurs comme il se fait en Ontario, soit déclarer toutes les commissions des courtiers? La solution du courtier indépendant pourrait également être viable pour que les gens sachent qui est indépendant et qui ne l'est pas.

[Traduction]

**M. Griffin :** Sénateur Plamondon, la question a fait l'objet d'une étude très approfondie au Québec, par l'organisme de réglementation de la province. Une étude similaire a été menée au cours des derniers mois dans les autres provinces par le Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance. Le rapport n'a pas encore été rendu public.

Il est difficile pour nous de vous donner des réponses précises parce que nous n'avons pas encore vu l'autre rapport.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Est-ce que vous savez quand le rapport sera rendu public?

[Traduction]

**M. Griffin :** Non, il est entre les mains du Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance.

Pour ce qui est de votre deuxième question, le modèle de l'Ontario comporte au moins deux volets. Le premier concerne la diffusion, par les assureurs, les compagnies d'assurance, de toute cette information sur leurs sites web. Cela s'applique à tous les consommateurs, qu'ils habitent à Terre-Neuve ou en Colombie-Britannique. Cette information est accessible aux consommateurs, peu importe la région où ils vivent.

Le deuxième volet, qui est bien particulier à l'Ontario, concerne la divulgation obligatoire de la commission versée au point de vente. Je vais demander au président de l'Association des courtiers d'assurance du Canada de nous dire si cette exigence devrait s'appliquer dans l'ensemble du pays.

**Mr. Orr:** I know that agreement has been implemented in Ontario and has been presented for review to the rest of the regulators and the associations across Canada. Each of our individual members is dealing with their regulators on that issue as we speak. It is a process that is moving forward.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** My questions deal primarily with consumers and with the cost of insuring oneself against each separate risk. With respect to natural disasters, have you compiled any data or done any studies over the past five years on cost increases and premium increases, whether for automobile insurance or general insurance? That would give us some idea of how the situation has evolved. Have the risks actually increased, or is it that premiums have risen substantially?

Earlier, mention was made of a once-in-a-lifetime disaster, namely the ice storm in Quebec. I hope we will not have another disaster of this kind for the next decade. Now, everyone is just waiting for an earthquake to hit Vancouver. Talk about risk!

[English]

**The Chairman:** Senator, there are enough political problems in the country. Do not threaten the gods.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** With respect to premiums, are profit margins really excessive? We want to ensure that consumers are well served, that costs are affordable and that profit margins are not unreasonable.

The cost of processing claims is another consideration. Each claim needs to be examined separately. We need to look at the cost of each disaster and consider how costs have increased over time.

In the banking sector, for example, with the advent of automation, costs are declining, not increasing. This trend impacts the profit margins of insurance companies.

Regarding the measures implemented to reduce the incidence of fraud, earlier we talked about the banking sector. However, in the insurance industry, in my humble opinion, practices are somewhat more lax than they were in the old days. Claims submitted do not always reflect the cost of lost or stolen items. While we have heard how risk costs have increased, I would like to hear more about the costs associated with fraud. Obviously, it makes a difference in terms of the amount of money insurance companies pay out in claims if the value of stolen property is pegged at \$1,000 versus \$500.

Earlier, it was mentioned that only 2 per cent of consumers take issue with the insurer. I hope the reason is that occasionally people inflate their claims. An insurance company may also take a hard line approach, but usually the parties can come to an agreement.

**M. Orr :** Je sais que cette entente a été mise en œuvre en Ontario et qu'elle a fait l'objet d'un examen par les autres organismes de réglementation et associations au Canada. Nos membres associés sont en train de négocier séparément avec leur organisme de réglementation respectif. C'est un processus en cours.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Mes questions concernent surtout les consommateurs, à savoir quel est le coût pour s'assurer pour chaque risque. Dans le coût des sinistres, que ce soit au niveau des voitures ou de l'assurance générale, avez-vous fait compilé des données ou fait des études au cours des cinq dernières années concernant l'augmentation des coûts, à la fois des sinistres et la relation avec le coût des primes d'assurance? On pourrait alors noter s'il y a eu un écart. Est-ce les risques qui ont augmenté, ou bien les primes qui ont augmenté de façon considérable?

Tantôt, on a parlé d'un événement spécial qu'était la tempête de verglas au Québec. J'espère que nous n'en aurons pas pour les dix prochaines années. On attend juste le tremblement de terre à Vancouver! Nous parlons de risque!

[Traduction]

**Le président :** Madame le sénateur, nous avons déjà suffisamment de problèmes politiques au Canada. Faites attention à ce que vous dites, s'il vous plaît.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Au niveau des primes, y a-t-il vraiment des marges de profit exagérées? Nous voulons un service avec des consommateurs bien servis, et ce à des coûts raisonnables sans qu'il y ait de profits déraisonnables.

Il y a également le coût du traitement des réclamations. Là aussi, il faut voir chaque réclamation, s'il faut examiner le coût des sinistres et étudier comment cela a évolué avec le temps, ainsi que connaître le coût pour traiter ces sinistres.

Par exemple, dans le domaine bancaire, avec toute l'automatisation, les coûts diminuent au lieu d'augmenter. De toute façon, cela joue sur la marge bénéficiaire des compagnies.

J'aborde maintenant le mécanisme mis en place pour diminuer les fraudes. On a parlé du domaine bancaire tantôt. Cependant, dans le domaine des assurances, il y a, à mon humble avis, un peu plus de laxisme que dans le temps de mes parents. Les réclamations ne sont pas toujours en relation avec le coût de ce qui a été perdu ou volé. Si je connais toute l'évolution du coût des risques, je veux aussi savoir ce que représente la fraude. Parce qu'évidemment, si j'évalue ce qu'on m'a volé à 500 dollars ou à 1 000 dollars, cela fait une différence sur l'ensemble des déboursés de la compagnie d'assurance.

On a dit tantôt qu'il n'y avait que 2 p. 100 des gens qui se chicanent; j'espère que de temps en temps c'est parce que les gens exagèrent sur les réclamations. Il peut aussi y avoir une compagnie d'assurance un peu chiche, mais les deux peuvent arriver à une entente.

In assessing the situation, it is important to consider the components that factor into the premium-cost equation, and to look at whether the insurance is sold on line, or by a broker.

For instance, what happened in Alberta where premium legislation was enacted? One fine day, the Premier decided that politically speaking, it would be a sound move to bring in legislation and freeze premiums. Does this mean that insurance companies will now be incurring losses? Does this mean that coverage will change? I think it is important to clarify these issues.

I mention Alberta, because it has taken the most radical approach. Other provincial governments have brought in measures, but nothing like Alberta.

Finally, is legislating premiums a viable option, one that is in the best interests of consumers? If legislation is brought in to cap premiums and consumers are not as well protected because companies provide less coverage, then we are no further ahead in the game.

It will take an effort on your part to provide a written response to these questions. Perhaps you have some stories to relate to us about fraud. I am curious about the scope of this phenomenon, because I believe insurance fraud is more prevalent today than it was back in the 1950s.

[English]

**The Chairman:** To be fair, the senator raised a cluster of questions. We are limited in terms of time. You can respond to the major points as you choose, but the senator was gracious enough to indicate that she would like your response in writing. That will give you an opportunity to look at her questions more carefully and then respond. The transcripts will be available. She asked a series of clustered and interrelated questions. Respond as you like, and we will entertain your written responses.

**Mr. Griffin:** Senator, you have hit on several critical issues that go to the core of our business, and the first is how premiums are set.

The simplest basis is that it is the premiums of the many that have to be set to pay for the claims of the few that will make a claim. The trick is that this is the only product I know of sold in Canada today where we do not know the largest cost of the product ahead of time. It is a guess going into it. We attempt to guess based on past history the number of claims, their size, what we need in terms of expenses to deliver it, and a healthy return.

The second question you asked was on the issue of fraud. That is of great concern to our industry. We did a study about five years ago looking at actual closed claims. Between the example you gave, exaggerations of claims in which a Timex turns into a Rolex when it is lost, and actual fraud that is premeditated, our

C'est important, lorsqu'on évalue la situation, de voir les composantes qui nous amènent à une prime et qui nous amènent ensuite à un coût. On peut regarder tous les mécanismes, à savoir si c'est vendu en ligne ou par un courtier.

Enfin, qu'est-il arrivé, par exemple en Alberta, où on a adopté une législation sur les primes? Un bon matin, le premier ministre décide que sur le plan politique ce sera une bien bonne affaire, on légifère donc et on instaure un gel des primes. Est-ce que cela veut dire que les compagnies vont devenir déficitaires? Ou bien est-ce que cela veut dire qu'on va changer les couvertures? Je pense qu'il est important qu'on mette les points sur les « i ».

Je parle de l'Alberta en particulier, parce que c'était encore plus flagrant là qu'ailleurs. Les gouvernements provinciaux sont intervenus à plus d'un endroit, mais je pense qu'en Alberta cela a été fait de façon la plus radicale.

Finalement, est-ce que légiférer sur les primes est une option valable dans l'intérêt du consommateur? Si on légifère et qu'on impose un plafond aux primes et que la personne n'est pas bien protégée parce que les compagnies vont diminuer les couvertures, on n'est pas plus avancé.

Il vous faudra faire un peu de travail pour répondre par courrier à ces questions, j'en conviens. Par ailleurs, en ce qui a trait aux fraudes vous avez peut-être des choses à nous dire. J'aimerais connaître l'ampleur de ce phénomène, parce qu'il me semble qu'il y en a plus dans les années 2000 que dans les années 1950.

[Traduction]

**Le président :** Le sénateur a soulevé plusieurs points. Il ne nous reste pas beaucoup de temps. Vous pouvez répondre aux questions de votre choix, mais le sénateur a eu la gentillesse de dire qu'elle aimerait avoir vos réponses par écrit. Cela va vous permettre d'examiner les questions de plus près, et ensuite d'y répondre. Le compte rendu sera disponible. Elle a soulevé plusieurs points qui se recoupent. À vous choisir les questions auxquelles vous voulez répondre. Nous examinerons les réponses que vous soumettrez par écrit.

**M. Griffin :** Madame le sénateur, vous avez abordé plusieurs points importants qui constituent les éléments essentiels de notre industrie, le premier étant l'établissement des primes d'assurance.

En deux mots, ce sont les primes versées par le plus grand nombre qui vont servir à payer les réclamations qui sont faites. À ma connaissance, c'est le seul produit vendu au Canada aujourd'hui dont nous ne connaissons pas le coût à l'avance. Il faut procéder au jugé. Il faut faire des conjectures en nous fondant sur le nombre de réclamations reçues dans le passé, leur importance, nos besoins en termes de dépenses, et un rendement intéressant.

Votre deuxième question portait sur la fraude. C'est un sujet qui nous préoccupe beaucoup. Nous avons réalisé une étude, il y a environ cinq ans, sur le nombre réel de réclamations réglées. Entre l'exemple que vous avez donné, l'exagération des réclamations où la Timex qui a été égarée se transforme en Rolex, et les fraudes



estimates were that in the range of 10 per cent to 15 per cent of claims dollars going out are as a result of fraudulent activity, either exaggerated claims, auto theft or actual orchestrated fraud.

In reference to Alberta, I probably need to give an answer that is too long, but the simple answer is I do not think legislated premiums are the answer. I do not think the legislatures of this country are any better at speculating what we need in terms of dollars to pay future claims than we are, and inevitably they get it wrong.

**The Chairman:** If you have any recommendations to make in terms of the consumer protection mechanisms within your industry that you think could be improved, we look forward to your recommendations.

I do note with some personal dismay that Mr. Orr suggests in bullet 2, page 5:

Provincial governments and related organizations remain the best avenue of recourse for consumer insurance concerns that cannot be addressed by the industry or the marketplace.

We heard the banking association, and you also heard their comments. They told us they were sorry that we did not push them further and faster because when we did push them the result was a better balanced marketplace. Does this mean we have to push the insurance brokers in order to bring about a fair result?

We have raised issues here of conflict, transparency, and the fact that one province has a better system than the other provinces. The banks have told us in a very candid way that the consumer and the marketplace benefited from our push.

I am not asking you to respond now, but we were listening carefully to what you had to say. We looked at your brief and, based on the pointed questions made by all senators, we are concerned about your industry. Remember that this is a non-partisan committee.

We are certainly not satisfied with the bidding process. The Americans have disclosed a serious flaw of giant proportions. The settlement was in the hundreds of millions of dollars.

**Senator Angus:** Over a billion in some cases.

**The Chairman:** At the end of the day, this is not a small issue. This is a systemic problem. We have had only anecdotal evidence from you to say there is no wrongdoing. We do not question that, but we would be interested in whether there should be a bidding code to ensure bidders do not get together and collude with one another to rig prices.

This is a serious issue for us, and this committee does not want to become muscular before we give the industry an opportunity to respond to what appears to be a lacuna in regulation, self-regulation or government regulation.

préméditées, nous estimons qu'entre 10 et 15 p. 100 des réclamations versées sont le fait d'activités frauduleuses, de demandes exagérées, de vols d'auto ou de fraudes orchestrées.

Pour ce qui est de l'Alberta, ma réponse serait sans doute trop longue, mais en deux mots, le fait d'avoir des primes fixées par la loi ne réglerait pas le problème. Je ne pense pas que les assemblées législatives au Canada sont mieux placées que nous pour déterminer le montant de liquidités dont nous avons besoin pour régler les réclamations futures. Elles finiraient toujours par se tromper.

**Le président :** Si vous avez des recommandations à formuler au sujet des améliorations à apporter aux mécanismes de protection des consommateurs au sein de votre industrie, n'hésitez pas à nous en faire part.

Je note, avec inquiétude, que M. Orr propose, au point 2, page 6, ce qui suit :

Les gouvernements provinciaux et les organismes connexes demeurent les meilleures avenues pour les consommateurs qui ont des préoccupations qui ne peuvent être abordées par l'industrie ou par le marché.

Nous avons entendu, comme vous, le point de vue de l'Association des banquiers. Elle regrette que nous n'ayons pas exercé plus de pressions dans le passé, parce que quand nous l'avons fait, nous nous sommes retrouvés avec un marché mieux équilibré. Allons-nous devoir exercer des pressions sur les courtiers d'assurance pour obtenir un résultat équitable?

Nous avons parlé de conflits, de transparence, du fait qu'une province a un meilleur système que les autres. Les banques nous ont dit, de façon très candide, que les consommateurs et le marché ont tiré profit des pressions que nous avons exercées.

Je ne vous demande pas de répondre maintenant, mais nous avons écouté attentivement ce que vous aviez à dire. Nous avons lu votre mémoire et, si nous nous fions aux questions pointues que les sénateurs ont posées, votre industrie soulève des inquiétudes. N'oubliez pas : nous formons un comité non partisan.

Nous ne sommes pas satisfaits du processus d'appel d'offres. Les Américains ont décelé une lacune grave dans leur système, une lacune aux proportions énormes. Le montant du règlement a atteint des centaines de millions de dollars.

**Le sénateur Angus :** Plus de un milliard dans certains cas.

**Le président :** Au bout du compte, ce problème est très sérieux. Il s'agit d'un problème systémique. Or, vous vous êtes contenté de nous fournir des données empiriques pour démontrer qu'aucun acte préjudiciable n'a été commis. Nous ne remettons pas en cause ces données, mais nous aimerions savoir s'il n'y aurait pas lieu d'adopter un code pour éviter que les soumissionnaires ne s'entendent entre eux pour faire augmenter les prix.

C'est une question que nous jugeons sérieuse. Le comité ne veut pas proposer de mesures musclées avant d'avoir donné à l'industrie l'occasion de réagir à ce qui semble être une lacune dans le système de réglementation, d'autoréglementation ou de réglementation gouvernementale.

The evidence is not clear, but the American practices are not a hell of a lot different than some of the Canadian practices when it comes to bidding for large contracts.

What is the fallout? A problem like this can undermine consumer confidence. How can we prevent such a problem in this very important industry?

Canadians are insurance conscious, as they should be.

We are concerned, as we were with earlier witnesses, about the lack of statistical information. Mr. Yakabuski makes a good point about the number of claims. We would like to get those statistics in front of us. We want statistical analysis of the proportion of claims and their nature. To my mind that is the way to induce self-reform before government has to bring out its heavy hand.

**Senator Angus:** As we all know, this is an industry that is basically subjected to provincial jurisdiction, both as to the brokers and the insurance companies. They live and try to operate in a regulatory nightmare. There is a thing called regulatory reform which has been going on over a period of time.

This situation is similar to the problem we had with the securities business and the one single regulator that we would like to have. That is a big problem, is it not?

**Mr. Griffin:** Regulation is a huge problem.

**Senator Angus:** If you have any comments when you are giving us these written submissions, they would be helpful.

Today is a new day in Canada, and to have all this parochial mishmash affects our competitiveness in the global marketplace and in the financial services sector.

**The Chairman:** I thank the senator for that comment.

You should also be aware that this committee will be coming at this from another perspective. We are doing a productivity study which goes to the questions raised here about how to be productive and competitive and at the same time be fair to the consumer.

Another issue, which we think is an inhibitor of our marketplace and regulation, is the interprovincial trade barriers, and I consider diffuse and fragmented regulation to be part of that problem.

We see no effort on behalf of the provinces to move more quickly to harmonize their laws to benefit the economy and the consumer. We see no progress and we will be drawing that to their attention.

Rien ne permet de le croire, mais les pratiques américaines ne semblent pas tellement différentes des pratiques canadiennes quand vient le temps de soumissionner des contrats importants.

Quelles sont les conséquences? Un problème comme celui-ci peut miner la confiance des consommateurs. Comment pouvons-nous empêcher qu'un tel problème se produise dans ce secteur de premier plan?

Les Canadiens connaissent l'importance des assurances, comme il se doit.

Ce qui nous inquiète, et nous l'avons indiqué aux autres témoins que nous avons entendus, c'est l'absence de données statistiques. M. Yakabuski a parlé du nombre de réclamations. Nous aimerions avoir des statistiques. Nous voulons une analyse statistique du nombre de réclamations qui sont présentées, de la nature de celles-ci. Nous pourrions, de cette façon, encourager l'industrie à adopter des réformes avant que le gouvernement ne le fasse à leur place.

**Le sénateur Angus :** Comme nous le savons tous, cette industrie relève surtout de la compétence des provinces, comme le sont les maisons de courtage et les compagnies d'assurance. Ils évoluent dans un véritable bourbier réglementaire. Or, la réforme réglementaire a été engagée il y a déjà plusieurs années de cela.

Cette situation est similaire à celle observée dans le domaine des valeurs mobilières. Nous avons recommandé la mise en place d'un seul organisme de réglementation. C'est un problème énorme, n'est-ce pas?

**M. Griffin :** La réglementation constitue effectivement un problème énorme.

**Le sénateur Angus :** Si vous avez d'autres commentaires à formuler, n'hésitez pas à nous les soumettre quand vous allez nous remettre vos réponses écrites.

C'est un jour nouveau pour le Canada. Ces querelles de clocher qui nous caractérisent nous empêchent d'être concurrentiels sur le plan international, et dans le secteur des services financiers.

**Le président :** Merci de ce commentaire.

Je tiens également à vous rappeler que le comité va analyser la question sous un angle différent. Nous sommes en train d'effectuer une étude sur la productivité qui englobe les thèmes soulevés ici, à savoir comment pouvons-nous être productifs et compétitifs tout en étant justes à l'égard du consommateur.

Il y a un autre facteur qui, à notre avis, nuit au marché et à la réglementation : les obstacles commerciaux interprovinciaux. Selon moi, la réglementation diverse et fragmentée contribue au problème.

Les provinces ne déploient aucun effort pour harmoniser rapidement leurs lois au profit de l'économie et du consommateur. Elles n'ont fait aucun progrès à ce chapitre. Nous comptons attirer leur attention sur ce fait.

**Senator Angus:** The governor of the Bank of Canada, when asked about Canada's lag behind in productivity, to our surprise said it is bad but has gotten better in some areas. In the service sector it is the worst, and he referred specifically to your industry, to insurance, interestingly enough.

**Mr. Griffin:** Senator Plamondon referred to the Quebec report and some of the findings in that report. One of the most important findings from the report highlighted in their press release is they found no evidence of the type of action that was taking place in the U.S. That is an important finding out of that report.

**The Chairman:** We are not making unfounded allegations. We are here to prevent is a situation as occurred in the United States.

**Mr. Griffin:** The second is with the issue of regulation. I will be speaking tomorrow to the Canadian Council of Insurance Regulators on harmonizing and moving to a better system of what we call "smart regulation."

**The Chairman:** Thank you very much, and thank you for your diligence.

The committee adjourned.

**Le sénateur Angus :** Le gouverneur de la Banque du Canada a dit, en parlant du manque de productivité du Canada, et sa réponse nous a étonnés, que la situation était déplorable, mais qu'elle s'était améliorée dans certaines industries. C'est pire dans le secteur des services. Il a mentionné votre industrie, ce qui est intéressant.

**M. Griffin :** Le sénateur Plamondon a fait allusion à certains constats qui se dégagent du rapport qui a été produit au Québec. Un des constats les plus intéressants, comme en témoigne le communiqué, c'est qu'ils n'ont trouvé aucun élément de preuve confirmant l'existence d'actes fautifs comme ceux commis aux États-Unis. C'est là un point important.

**Le président :** Nous ne faisons pas d'allégations non fondées. Nous sommes ici pour empêcher que ce genre de situation ne se produise au Canada.

**M. Griffin :** La deuxième constatation concerne la réglementation. Je compte rencontrer, demain, le Conseil canadien des responsables de la réglementation d'assurance pour discuter avec lui de l'harmonisation de la réglementation et de l'adoption d'un système plus efficace qui est axé sur la « réglementation intelligente ».

**Le président :** Merci beaucoup, et merci de la diligence dont vous faites preuve.

La séance est levée.





*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,*  
*retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Wednesday, April 20, 2005**

*Bank of Canada:*

David Dodge, Governor;  
Paul Jenkins, Senior Deputy Governor.

**Thursday, April 21, 2005**

*Canadian Bankers Association:*

Raymond J. Protti, President and Chief Executive Officer;  
Terry Campbell, Vice-President, Policy;  
Caroline Hubberstey, Director, Public and Community Affairs.

*Insurance Bureau of Canada:*

Stanley I. Griffin, President and Chief Executive Officer;  
Mark Yakabuski, Vice-President, Federal Affairs and Ontario.

*Insurance Brokers Association of Canada:*

Ken Orr, Chair of the Board;  
Francesca Iacurto, Director of Public Affairs.

#### TÉMOINS

**Le mercredi 20 avril 2005**

*Banque du Canada :*

David Dodge, gouverneur;  
Paul Jenkins, premier sous-gouverneur.

**Le jeudi 21 avril 2005**

*Association des banquiers canadiens :*

Raymond J. Protti, président et chef de la direction;  
Terry Campbell, vice-président, Politiques;  
Caroline Hubberstey, directrice, Affaires publiques et relations avec la collectivité.

*Bureau d'assurance du Canada :*

Stanley I. Griffin, président et chef de la direction;  
Mark Yakabuski, vice-président, Affaires fédérales et Ontario.

*Association des courtiers d'assurances du Canada :*

Ken Orr, président du conseil;  
Francesca Iacurto, directrice des Affaires publiques.





First Session  
Thirty-eighth Parliament, 2004-05

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Banking, Trade and Commerce

*Chair:*

The Honourable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Wednesday, May 4, 2005  
Thursday, May 5, 2005

### Issue No. 12

#### **Eleventh and twelfth meetings on:**

Consumer issues arising in  
the financial services sector

**and**

#### **First and second meetings on:**

Bill S-25, An Act to amend the Act of  
incorporation of The General Synod  
of the Anglican Church of Canada

#### **INCLUDING:**

**THE FOURTEENTH REPORT OF THE COMMITTEE**  
(Bill S-25, An Act to amend the Act of  
incorporation of The General Synod  
of the Anglican Church of Canada)

**WITNESSES:**

*(See back cover)*

Première session de la  
trente-huitième législature, 2004-2005

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Banques et du commerce

*Président :*

L'honorable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Le mercredi 4 mai 2005  
Le jeudi 5 mai 2005

### Fascicule n° 12

#### **Onzième et douzième réunions concernant :**

Les questions concernant les consommateurs  
dans le secteur des services financiers

**et**

#### **Première et deuxième réunions concernant :**

Le projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi  
constituant en corporation « The General Synod  
of the Anglican Church of Canada »

#### **Y COMPRIS :**

**LE QUATORZIÈME RAPPORT DU COMITÉ**  
(Le projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi  
constituant en corporation « The General Synod  
of the Anglican Church of Canada »)

**TÉMOINS :**

*(Voir à l'endos)*

THE STANDING SENATE COMMITTEE  
ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Jerahmiel S. Grafstein, *Chair*

The Honourable W. David Angus, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C. (or Rompkey, P.C.) Biron Fitzpatrick Harb Hervieux-Payette, P.C. Kelleher, P.C.	* Kinsella (or Stratton) Massicotte Moore Oliver Plamondon Tkachuk
--	--

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Oliver substituted for that of the Honourable Senator Meighen (*May 4, 2005*).

The name of the Honourable Senator Rompkey, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Harb (*May 5, 2005*).

The name of the Honourable Senator Harb substituted for that of the Honourable Senator Rompkey, P.C. (*May 5, 2005*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DES BANQUES ET DU COMMERCE

*Président* : L'honorable Jerahmiel S. Grafstein

*Vice-président* : L'honorable W. David Angus

et

Les honorables sénateurs :

* Austin, C.P. (ou Rompkey, C.P.) Biron Fitzpatrick Harb Hervieux-Payette, C.P. Kelleher, C.P.	* Kinsella (ou Stratton) Massicotte Moore Oliver Plamondon Tkachuk
--	--

\*Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Oliver substitué à celui de l'honorable sénateur Meighen (*le 4 mai 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Rompkey, C.P., substitué à celui de l'honorable sénateur Harb (*le 5 mai 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Harb substitué à celui de l'honorable sénateur Rompkey, C.P. (*le 5 mai 2005*).



**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the *Journals of the Senate*, Wednesday, March 23, 2005.

Resuming debate on the motion of the Honourable Senator Rompkey, P.C., seconded by the Honourable Senator Robichaud, P.C., for the second reading of Bill S-25, An Act to amend the Act of incorporation of The General Synod of the Anglican Church of Canada.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

The bill was then read the second time.

The Honourable Senator Rompkey, P.C., moved, seconded by the Honourable Senator Losier-Cool, that the bill be referred to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce.

The question being put on the motion, it was adopted.

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mercredi 23 mars 2005

Reprise du débat sur la motion de l'honorable sénateur Rompkey, C.P., appuyée par l'honorable sénateur Robichaud, C.P., tendant à la deuxième lecture du projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada ».

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le projet de loi est alors lu la deuxième fois.

L'honorable sénateur Rompkey, C.P., propose, appuyé par l'honorable sénateur Losier-Cool, que le projet de loi soit renvoyé au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, May 4, 2005  
(25)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 4:20 p.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Fitzpatrick, Grafstein, Kelleher, P.C., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon and Rompkey, P.C. (9).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (See Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.)

**WITNESSES:***Property and Casualty Insurance Compensation Corporation:*

Paul Kovacs, President and Chief Executive Officer;  
Jim Harries, Vice-President, Operations.

*Option consommateurs:*

Isabelle Durand, Counsel, Responsible for budget services;  
Jacques St-Amant, Analyst.

*As an individual:*

Robert Kyle.

The Chair made an opening statement.

Mr. Kovacs made a statement and, with Mr. Harries, answered questions.

It was agreed that the committee would proceed to clause by clause consideration of Bill S-25 on Thursday, May 5, 2005.

At 5:10 p.m., the committee suspended.

At 5:15 p.m., the committee resumed.

Ms. Durand and Mr. Kyle made statements and, with Mr. St-Amant, answered questions.

At 6:20 p.m., the committee suspended.

At 6:25 p.m., the committee resumed.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, March 23, 2005, the committee began its consideration of Bill S-25, An Act to amend the Act of incorporation of The General Synod of the Anglican Church of Canada.

**PROCÈS VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 4 mai 2005  
(25)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 20, dans la pièce n° 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (président).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Fitzpatrick, Grafstein, Kelleher, C.P., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon et Rompkey, C.P. (9).

*Également présents :* June Dewetering, analyste principale par intérim; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit son examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 18 novembre 2004.)

**TÉMOINS :***Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD :*

Paul Kovacs, président-directeur général;  
Jim Harries, vice-président, Opérations.

*Option consommateurs :*

Isabelle Durand, avocate, responsable des services budgétaires;  
Jacques St-Amant, analyste-conseil.

*À titre personnel :*

Robert Kyle.

Le président fait une déclaration.

M. Kovacs fait une déclaration et, de concert avec M. Harries, répond aux questions.

Il est convenu d'entreprendre l'étude article par article du projet de loi S-25 le jeudi 5 mai 2005.

À 17 h 10, le comité suspend ses travaux.

À 17 h 15, le comité reprend ses travaux.

Mme Durand et M. Kyle font une déclaration et, de concert avec M. St-Amant, répondent aux questions.

À 18 h 20, le comité suspend ses travaux.

À 18 h 25, le comité reprend ses travaux.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 23 mars 2005, le comité examine le projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada ».

## WITNESSES:

*The General Synod of the Anglican Church of Canada:*

The Venerable James Boyles, General Secretary;

The Honourable Ronald C. Stevenson, Chancellor.

The Venerable James Boyles and the Honourable Ronald C. Stevenson made statements and answered questions.

At 6:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

## ATTEST:

OTTAWA, Thursday, May 5, 2005

(26)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 11:02 a.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jerahmiel S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Biron, Grafstein, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon and Rompkey, P.C. (10).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, and Sheena Starky, Analyst, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, March 23, 2005, the committee continued its consideration of Bill S-25, An Act to amend the Act of incorporation of The General Synod of the Anglican Church of Canada.

It was agreed that the committee proceed to clause by clause consideration of Bill S-25, An Act to amend the Act of incorporation of The General Synod of the Anglican Church of Canada.

It was moved by Senator Moore that the committee dispense with clause by clause consideration of Bill S-25 and that the Chair report the bill without amendment at the next sitting of the Senate.

The question being put on the motion, it was adopted.

It was agreed that observations would be appended to the report on Bill S-25.

At 11:10 p.m., the committee suspended.

At 11:12 p.m., the committee resumed.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (See *Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.*)

## TÉMOINS :

*The General Synod of the Anglican Church of Canada :*

Le vénérable James Boyles, secrétaire général;

L'honorable Ronald C. Stevenson, chancelier.

Le vénérable James Boyles et l'honorable Ronald C. Stevenson font une déclaration et répondent aux questions.

À 18 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

## ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 5 mai 2005

(26)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 11 h 2, dans la pièce n° 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jerahmiel S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Biron, Grafstein, Hervieux-Payette, C.P., Kelleher, C.P., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon et Rompkey, C.P. (10).

*Également présentes :* June Dewetering, analyste principale par intérim, et Sheena Starky, analyste, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 23 mars 2005, le comité poursuit son examen du projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada ».

Il est convenu que le comité procède à l'étude article par article du projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada ».

Le sénateur Moore propose que le comité passe outre à l'étude article par article du projet de loi S-25, et que le président fasse rapport du projet de loi sans amendement à la prochaine séance du Sénat.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Il est convenu d'annexer les observations au rapport sur le projet de loi S-25.

À 11 h 10, le comité suspend ses travaux.

À 11 h 12, le comité reprend ses travaux.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit son examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 18 novembre 2004.*)



*WITNESSES:**Canadian Life and Health Insurance Association:*

Gregory R. Traversy, President;  
 Jean-Pierre Bernier, Vice-President and General Counsel;  
 James S. Witol, Vice-President, Taxation and Research.

*Industry Canada:*

Michael Jenkin, Director General, Office of Consumer Affairs.

*Department of Finance Canada:*

Gerry Salembier, Director, Financial Institutions Division,  
 Financial Sector Policy Branch;  
 Diane Lafleur, Director, Financial Sector Division, Financial  
 Sector Policy Branch;  
 Beth Woloski, Chief, Consumer Issues, Financial Institutions  
 Division, Financial Sector Policy Branch;  
 Terry Winsor, Chief, Intergovernmental Issues, Financial  
 Sector Division, Financial Sector Policy Branch.

The Chair made an opening statement.

Mr. Traversy made a statement and, with Mr. Bernier and  
 Mr. Witol, answered questions.

At 12:20 p.m., the committee suspended.

At 12:23 p.m., the committee resumed.

Mr. Salembier, Mr. Jenkin and Ms. Lafleur made statements  
 and, with Ms. Woloski and Mr. Winsor, answered questions.

At 1:23 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

*ATTEST:*

*Le greffier du comité,*

Gérald Lafrenière

*Clerk of the Committee*

*TÉMOINS :**Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes :*

Gregory R. Traversy, président;  
 Jean-Pierre Bernier, vice-président et avocat général;  
 James S. Witol, vice-président, Fiscalité et recherche.

*Industrie Canada :*

Michael Jenkin, directeur général, Bureau de la  
 consommation.

*Ministère des Finances Canada :*

Gerry Salembier, directeur, Division des institutions  
 financières, Direction de la politique du secteur financier;  
 Diane Lafleur, directrice, Division du secteur financier,  
 Direction de la politique du secteur financier;  
 Beth Woloski, chef, Questions touchant les consommateurs,  
 Division des institutions financières, Direction de la  
 politique du secteur financier;  
 Terry Winsor, chef, Questions intergouvernementales,  
 Division du secteur financier, Direction de la politique du  
 secteur financier.

Le président fait une déclaration.

M. Traversy fait une déclaration et, de concert avec  
 MM. Bernier et Witol, répond aux questions.

À 12 h 20, le comité suspend ses travaux.

À 12 h 23, le comité reprend ses travaux.

MM. Salembier et Jenkin et Mme Lafleur font une déclaration  
 et, de concert avec Mme Woloski et M. Winsor, répondent aux  
 questions.

À 13 h 23, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle  
 convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

**REPORT OF THE COMMITTEE**

Thursday, May 5, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce has the honour to present its

**FOURTEENTH REPORT**

Your Committee, to which was referred Bill S-25, An Act to amend the Act of incorporation of The General Synod of the Anglican Church of Canada, has, in obedience to the Order of Reference of Wednesday, March 23, 2004, examined the said Bill and now reports the same without amendment.

Respectfully submitted,

*Le président,*

JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

*Chair*

**RAPPORT DU COMITÉ**

Le jeudi 5 mai 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et commerce a l'honneur de présenter son

**QUATORZIÈME RAPPORT**

Votre Comité, auquel a été déferé le Projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada », a, conformément à l'ordre de renvoi du mercredi 23 mars 2004, étudié ledit projet de loi et en fait maintenant rapport sans amendement

Respectueusement soumis,

## EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 4, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill S-25, to amend the Act of Incorporation of The General Synod of the Anglican Church of Canada, met this day at 4:20 p.m. to give consideration to the bill; and to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator Jeremiah S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators, I am delighted to continue our committee's study on consumer protection items arising out of the financial services sector. We are delighted to have our first two witnesses. As you know, this is broadcast from coast-to-coast-to-coast via television and also will be seen on the World Wide Web, which goes beyond the borders of Canada, and that is all to the good because we have been getting tremendous response. Thousands of people are now watching it.

We are delighted, Mr. Kovacs and Mr. Harries, to have you here to present your case. I would hope that you follow the admonition of the clerk that we would like your comments to be as brief as possible, because the committee has read your material and we are most eager to ask you some questions.

**Mr. Paul Kovacs, President and Chief Executive Officer, Property and Casualty Insurance Compensation Corporation:** Thank you for the invitation and the opportunity to be here today. One of the priorities that we identified as an organization was to make ourselves as available as we can to this committee. Some of our experience working with consumers in the insurance industry could be helpful, and we are delighted to be here today.

I want to talk briefly about our organization. I am not certain committee members will be familiar with what we do. I will then talk about two things that we have done recently dealing with governance and our overall preparedness as an organization.

The Property and Casualty Insurance Compensation Corporation — PACICC — was established in 1989; we have been in place for 16 years now. Our role is to look after insurance consumers in the very unusual circumstances when an insurance company fails. We cover a broad range of insurance, dealing with auto insurance, home insurance and insurance for small business. CompCorp looks after life insurance and health, so we do not deal with those, but we would look after most other consumer issues related to the insolvency of an insurance company. Typically, the government regulator, whether federal or provincial, would identify an insurance company that was in

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 4 mai 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, auquel a été renvoyé le projet de loi C-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada », se réunit ce jour à 16 h 20 pour étudier le projet de loi et pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

**Le sénateur Jeremiah S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs, je suis heureux que le comité poursuive son examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. Nous sommes ravis d'accueillir nos deux premiers témoins. Comme vous le savez, cette audience est télédiffusée à l'échelle du pays et pourra également être suivie sur le World Wide Web, qui s'étend bien au-delà des frontières du Canada, ce qui est tout bon, car nos travaux suscitent une formidable réaction. Les gens nous regardent par milliers.

Nous sommes ravis, monsieur Kovacs et monsieur Harries, de vous accueillir parmi nous afin que vous nous présentiez vos vues. J'ose espérer que vous tiendrez compte de l'avertissement qui vous a été donné par le greffier voulant que vos remarques soient aussi brèves que possible étant donné que les membres du comité ont lu la documentation que vous nous avez fournie et que nous brûlons d'impatience de vous poser des questions.

**M. Paul Kovacs, président-directeur général, Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD :** Merci de l'invitation et de l'occasion qui nous a été donnée de comparaître ici devant vous aujourd'hui. L'une des priorités que nous avons en tant qu'organisation est de faire notre maximum pour toujours être à la disposition du comité ici réuni. Notre expérience auprès de consommateurs de l'industrie des assurances pourrait vous être utile, et nous sommes ravis d'être ici aujourd'hui.

J'aimerais vous dire quelques mots au sujet de notre organisation. J'ignore si tous les membres du comité savent ce que nous faisons. Je vous entretiendrai ensuite de deux choses que nous avons faites récemment sur le plan gouvernance et préparation d'ensemble de notre organisation.

La Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD — SIMA-IARD — a été fondée en 1989 et existe donc depuis maintenant 16 ans. Notre rôle est de nous occuper des consommateurs d'assurance dans les cas très rares où la compagnie d'assurances échoue. Nous couvrons une vaste gamme de produits d'assurance, y compris assurance automobile, assurance-maison et assurance pour petites entreprises. La SIAP s'occupe d'assurance-vie et d'assurance santé, alors cela ne relève pas de nous, mais nous nous occupons de la plupart des autres questions concernant les consommateurs relativement à l'insolvabilité d'assureurs. Typiquement,



serious jeopardy. Again, this is very rare, but if the government does identify a company that needs to be shut down, the government would work with the court and appoint a liquidator, and our role is to be there for the liquidator to ensure that there are sufficient funds to pay all the consumers costs. We pay the claims and ensure that, coming from the surviving insurance industry, there are sufficient funds so that all consumers are looked after in a timely way. This has similarities to the role that CDIC and ComCorp play for the banking and the life industry, but we look after home insurance, auto insurance and small business insurance.

Over the 16 years that we have been in operation, 12 small insurance companies have failed. We have paid out \$100 million of claims to 100,000 Canadians. Compared to a \$35 billion a year industry, this is very small. This is unusual. This is not something that makes the headlines very often. We are there, and our role is to ensure that consumers get looked after so it stays a non-issue, and hopefully we are doing that job well. We are not well known, and that is part of our mandate. We just look after the public so that these things do not become an issue.

Over the past year, we identified two priorities that we wanted to deal with. One was governance of our own organization, and the second was preparedness.

On the governance side, we carefully looked at our procedures, because we had not done had that since we were founded, and how we operate. We decided to slim down the size of our board. Instead of having fourteen insurance companies guide the organization, we now have six. We appointed three outside public directors to give broader representation around our board. We came up with a clearer mission and guidance in terms of what our role and approach was and looked at our committee structure. All the things that good governance has required, we have now brought to the organization, and we feel comfortable with how we are now operating. The 10-part plan that was discussed by our organization is all now complete and in place.

The other part of our work over the last year was to ensure that we were properly prepared. We had dealt with a dozen insolvencies over the last number of years, all smaller companies, and our concern was this: What if a larger insolvency should occur, or what if multiple insolvencies occurred? We had identified that some of our historic practices got out of line with what was happening in other countries. We discussed this with our member insurance companies and significantly changed our preparedness. We have now better

l'organisme de réglementation gouvernemental, qu'il soit fédéral ou provincial, identifierait une compagnie d'assurances en sérieuse difficulté. Encore une fois, cela est très rare, mais si le gouvernement identifie une compagnie qui doit fermer ses portes, il travaillera avec le tribunal et désignera un liquidateur, et notre rôle est d'être là pour le liquidateur pour veiller à ce qu'il y ait des fonds suffisants pour couvrir tous les coûts aux consommateurs. Nous payons les réclamations et veillons à ce que l'industrie des assurances survivante dispose de fonds suffisants pour s'occuper dans les temps de tous les consommateurs. Il y a là des ressemblances avec le rôle que jouent la SADC et la SIAP pour les secteurs bancaire et de l'assurance-vie, mais nous, nous nous occupons d'assurance-maison, d'assurance automobile et d'assurance pour les petites entreprises.

Au cours de nos 16 années d'existence, 12 petites compagnies d'assurances ont fait faillite. Nous avons versé plus de 100 millions de dollars au titre de réclamations à quelque 100 000 Canadiens. C'est là très peu de chose pour une industrie d'une valeur de 35 milliards de dollars par an. C'est un phénomène très peu habituel. Ce n'est pas quelque chose que l'on voit souvent à la une des journaux. Nous sommes là, et notre rôle est de veiller à ce que les consommateurs soient protégés afin qu'il n'y ait pas de problème, et notre espoir est que nous fassions bien ce travail. Nous ne sommes pas bien connus, et cela fait partie de notre mandat. Nous nous occupons simplement du public afin que ces incidents ne deviennent pas des problèmes.

Au cours de l'année écoulée nous avons identifié deux priorités dont nous voulions nous occuper. La première a été la gouvernance au sein de notre propre organisation, et la deuxième a été notre état de préparation.

Côté gouvernance, nous avons fait un examen attentif de nos procédés, car nous n'avions pas fait cela depuis notre création, et nous avons également fait un examen de notre mode de fonctionnement. Nous avons décidé de réduire la taille de notre conseil d'administration. Au lieu que 14 compagnies d'assurances guident l'organisation, il n'y en a plus que six. Nous avons nommé trois administrateurs de l'extérieur afin de rendre notre conseil d'administration plus représentatif. Nous avons élaboré un énoncé de mission plus clair ainsi que des lignes directrices quant à notre rôle et à notre approche et nous nous sommes également penchés sur notre structure de comité. Nous avons intégré à l'organisation tous les éléments qu'exige la bonne gouvernance et nous sommes maintenant très à l'aise avec la façon dont nous fonctionnons. Le plan à dix éléments qui a été discuté par notre organisation est maintenant terminé et en place.

L'autre volet de notre travail au cours de la dernière année a été de veiller à ce que nous soyons préparés comme il se doit. Nous nous étions occupés au fil des ans d'une douzaine de cas d'insolvabilité, tous concernant de petites compagnies, et notre préoccupation était la suivante : qu'advient-il en cas d'insolvabilité d'une grosse compagnie ou d'insolvabilités multiples? C'est ainsi que nous avons déterminé que certaines de nos pratiques historiques ne cadraient plus avec ce qui se passait dans d'autres pays. Nous en avons discuté avec nos compagnies

operational capacity and better financial capability to look after a problem should it arise. All our practices in Canada are completely in line with the rest of the world.

For us, today is an opportunity to be available to talk to you about what we do with insurance companies on behalf of the consumers, and we hope that will be helpful guidance today and going forward. We are proud of some of the recent developments with respect to governance and preparedness as an organization.

**Mr. Jim Harries, Vice-President, Operations, Property and Casualty Insurance Compensation Corporation:** Mr. Chair, I have nothing further to add, but I am available to answer your questions.

**Senator Angus:** Gentlemen, you have been following our hearings up until now, and you understand what we are trying to find out. I understand that P&C companies are your members. Therefore, I have concluded that when you use the phrase “consumers,” you mean the policyholders of those policies issued by those companies.

**Mr. Kovacs:** Correct.

**Senator Angus:** It is not liability insurance where there might be third parties who have claims against the company's policyholders.

**Mr. Kovacs:** I hope my explanation is clear. If there is a claim made by any Canadian against an insurance company the government has declared incapable of continuing and has put into liquidation, our role is to ensure that the liquidator has appropriate money to pay that company or that individual, liability, home insurance, auto insurance.

**Senator Angus:** So it includes liability?

**Mr. Kovacs:** It absolutely does. We ensure that the funds are available so that it gets paid immediately.

**Senator Angus:** I have what may seem to be an elementary question. A homeowner has a fire. The individual that owns the house has a policy and wants a claim. He also might have a third party suing him. Is the third party covered as well, as long as they are Canadian?

**Mr. Kovacs:** Correct.

**Senator Angus:** How many members are in your organization?

**Mr. Kovacs:** We have 211 insurance companies.

**Senator Angus:** How are you funded? Is it a percentage of net assets?

d'assurances membres et avons sensiblement modifié notre niveau de préparation. Nous sommes aujourd'hui dotés d'une meilleure capacité opérationnelle et d'une meilleure capacité financière en cas de problème. Toutes nos pratiques au Canada cadrent avec celles en vigueur dans le reste du monde.

La séance d'aujourd'hui est pour nous l'occasion de discuter avec vous de ce que nous faisons avec les compagnies d'assurances pour le compte des consommateurs, et nous espérons que cet échange sera utile dans l'immédiat et à l'avenir. Nous sommes fiers de certains des développements récents sur les plans de gouvernance et d'état de préparation de notre organisation.

**M. Jim Harries, vice-président, Opérations, Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD :** Monsieur le président, je n'ai rien à ajouter, mais je suis à votre disposition pour répondre à vos questions.

**Le sénateur Angus :** Messieurs, vous avez suivi nos audiences tenues jusqu'ici et vous savez donc ce que nous tentons de faire. Si je comprends bien, les assureurs de biens et de risques divers sont membres de votre organisation. J'en conclus donc que lorsque vous parlez de « consommateurs » vous entendez par là les détenteurs de polices émises par ces compagnies.

**M. Kovacs :** C'est exact.

**Le sénateur Angus :** L'on ne parle pas ici d'assurance responsabilité, des tiers cherchant à obtenir une indemnisation auprès des détenteurs de police de la compagnie.

**M. Kovacs :** J'espère que mon explication est claire. Si une réclamation est faite par un quelconque Canadien contre une compagnie d'assurances que le gouvernement a déclarée incapable de poursuivre ses activités et devant être liquidée, notre rôle est de veiller à ce que le liquidateur dispose des sommes requises pour verser à la compagnie ou au particulier l'assurance responsabilité, l'assurance-maison ou l'assurance automobile.

**Le sénateur Angus :** Cela englobe donc l'assurance responsabilité?

**M. Kovacs :** Absolument. Nous veillons à ce que les fonds soient disponibles de façon à ce que le paiement puisse être fait immédiatement.

**Le sénateur Angus :** J'ai maintenant une question qui paraîtra peut-être élémentaire. Un propriétaire de maison a un incendie. Le propriétaire a une police d'assurance et veut faire une réclamation. Il y a peut-être également un tiers qui le poursuit. Le tiers est-il lui aussi couvert, tant et aussi longtemps qu'il est Canadien?

**M. Kovacs :** C'est exact.

**Le sénateur Angus :** Combien de membres compte votre organisation?

**M. Kovacs :** Nous regroupons 211 compagnies d'assurances.

**Le sénateur Angus :** Comment êtes-vous financés? Est-ce un pourcentage des avoirs nets?

**Mr. Kovacs:** It is based on the premiums of the insurance company. We have three categories: Large, mid-sized and small insurance companies. All large companies pay the same amount, all mid-sized pay a smaller amount, and all small insurance companies pay a smaller amount.

**Senator Angus:** Does it come off the top? Every time an insurance company collects a premium, is an amount set aside and sent to you, say, once a month?

**Mr. Kovacs:** We would collect money from insurance companies for two reasons. One is to manage the organization. We have a staff of four. Our annual budget is \$1 million. The insurance industry is a \$35-billion industry. We charge them \$1 million, which is not meaningful to them. The second charge would be if there is a failure. We have had to charge as much as \$45 million for a large failure. That is unusual. That depends on whether there is a problem. However, if there is a failure, we might have to give them a larger charge. That would be one of the expenses of the insurance company that they would have to deal with somehow.

**Senator Angus:** It is my understanding that when these companies are starting up business they have to get a licence. I realize it is a provincial matter and they go through the regulatory agency wherever they want to write business. Usually, they have to put up a deposit of some kind. Is that separate money from the money we are talking about here, or do you have access to that money?

**Mr. Kovacs:** For an insurance company to get a licence, as you correctly identified, it is a provincial matter. Part of getting a provincial licence is that they must be part of our organization. They do not give us a deposit. They just pay an annual amount. Where there is a deposit with the government, we do not have access to that money.

**Senator Angus:** That is an element of solvency, correct?

**Mr. Kovacs:** Correct.

**Senator Angus:** I have always understood that the policyholder, in the event of a failure, has recourse to that money. Is that in addition to your corporation?

**Mr. Kovacs:** Correct. If the government declares an insurance company incapable of proceeding and goes to court for wind up, it is turned over to a court-appointed liquidator, who would have access to all kinds of money. Included in that is access to us. Our role is to look after the consumer element. Later on in the process, we would become part of the broader resolution, in that we would try to recover some of what we put into that process, if there are assets in the estate. That is all to be invisible to the consumer. The consumer gets paid. All payments to the consumer we make

**M. Kovacs:** C'est fonction des primes de la compagnie d'assurances. Nous avons trois catégories : il y a les compagnies d'assurances grosses, moyennes et petites. Toutes les grosses compagnies paient le même montant, toutes les compagnies de taille moyenne versent un plus petit montant et toutes les compagnies d'assurances de taille petite paient un montant plus petit.

**Le sénateur Angus :** Cela fait-il l'objet d'un prélèvement immédiat? Chaque fois qu'une compagnie d'assurances touche une prime, un montant est-il mis de côté pour que cela vous soit envoyé, mettons, une fois par mois?

**M. Kovacs :** Nous prélevons de l'argent auprès des compagnies d'assurances pour deux raisons. La première est l'administration de l'organisation. Nous avons un personnel de quatre. Notre budget annuel est de 1 million de dollars. L'industrie des assurances est une industrie qui vaut 35 milliards de dollars. Nous exigeons d'elle 1 million de dollars, ce qui n'est pas grand-chose pour ces compagnies. La deuxième contribution viendrait en cas de faillite. Il nous a déjà fallu facturer jusqu'à 45 millions de dollars pour une grosse faillite. Cela est peu habituel. Tout dépend du problème. Cependant, en cas de faillite, il nous faudra peut-être augmenter leur contribution. Ce serait là l'une des dépenses que devrait se débrouiller pour couvrir d'une façon ou d'une autre la compagnie d'assurances.

**Le sénateur Angus :** D'après ce que je comprends, lorsqu'une de ces compagnies se lance en affaires, il lui faut obtenir une licence. Je me rends bien compte qu'il s'agit d'une question provinciale et qu'une compagnie doit passer par l'organisme de réglementation pour souscrire des assurances. En règle générale, il lui faut verser un dépôt d'un genre ou d'un autre. Ces fonds sont-ils distincts de ceux dont on parle ici, ou bien avez-vous accès à cet argent?

**M. Kovacs :** Pour qu'une compagnie d'assurances obtienne une licence, comme vous l'avez dit, cela relève des provinces. L'une des conditions d'obtention d'une licence provinciale est d'être membre de notre organisation. Les compagnies ne versent pas de dépôt. Elles paient simplement une contribution annuelle. Et dans les cas où il y a eu dépôt auprès du gouvernement, nous n'avons pas accès à cet argent.

**Le sénateur Angus :** Il s'agit là d'un élément de la solvabilité, n'est-ce pas?

**M. Kovacs :** C'est exact.

**Le sénateur Angus :** J'ai toujours cru que les détenteurs de police, en cas de situation d'insolvabilité, auraient accès à cet argent. Cela vient-il s'ajouter à ce que fait votre société?

**M. Kovacs :** C'est exact. Si le gouvernement déclare une compagnie d'assurances incapable de poursuivre son activité et en demande la liquidation auprès d'un tribunal, l'affaire est cédée au liquidateur désigné par le tribunal et celui-ci aurait accès à quantité d'argent. Il aurait, entre autres, accès à nous. Notre rôle est de nous occuper de l'élément consommateurs. Plus tard dans le processus, nous ferions partie de la résolution d'ensemble, en ce sens que nous nous efforcerions de récupérer une partie de ce que nous aurions engagé dans le processus, s'il reste encore des avoirs



available to the liquidator immediately. Over time, usually several years, if there were funds in that company, whether a deposit with the province or in some bank account, all of those with claims on the failed company would try to ultimately recover their monies.

**Senator Angus:** You have been operating for 16 years. You were established under certain legislation. Now we are reviewing that. Is there some element or any issues that, if you could wave a magic wand, we could recommend that would help you — either where you do not have the tools you need to do your job properly or where there are things that are in place that are sort of an annoyance, red tape that impinges on the efficiency of your operation?

**Mr. Kovacs:** There is only one area where we have some specific advice, but I do not think it is in the role of this committee or the federal government to act upon it. Something like 85 per cent of all the consumers we deal with are with insurance companies supervised by the Office of the Superintendent of Financial Institutions, OSFI. Fifteen per cent are supervised by provincial governments. However, the majority of the problems we have had to deal with have been provincial. The greatest areas where we are looking for changes going forward are at the provincial level. We have examined the role of the federal supervisor with respect to international standards and have found that federal supervision is meeting best international practices, but provincial supervision sometimes does and sometimes does not. We have been having dialogues with some provinces asking them to improve the quality of their insurance supervision or, alternatively, decide not to do it and defer all of the provincial business to OSFI. We think OSFI is doing a good job.

Therefore, the single area where we are looking for changes are changes we would like the provinces to make.

**Senator Angus:** Having, I thought, established that these corporations that are your members are under provincial jurisdiction, I am surprised at the large OSFI number. Why is that?

**Mr. Kovacs:** One hundred per cent of the insurance companies in Canada are under provincial supervision for consumer or market conduct. Eighty-five per cent are under federal supervision for solvency and 15 per cent under provincial for solvency.

**Senator Angus:** What is the break down? Why is one in the 15 per cent and not in the 85 per cent?

**Mr. Kovacs:** It is part of our federal provincial statutes that states that all are done provincially. Therefore, the requirement that we are there to help out is a provincial requirement. However, solvency supervision in Canada is largely done by

dans la masse successorale. Tout cela doit être invisible pour le consommateur. Le consommateur se fait payer. Nous mettons immédiatement à la disposition du liquidateur tous les paiements destinés aux consommateurs. Dans le temps, et cela demande en règle générale plusieurs années, s'il y avait des fonds dans la compagnie, ou sous forme de dépôt auprès de la province ou dans un quelconque compte bancaire, toutes les personnes ayant des réclamations à l'égard de la compagnie faillie tenteraient de récupérer leur argent.

**Le sénateur Angus :** Vous existez depuis 16 ans. Vous avez été établi en vertu d'une loi. Nous sommes en train de revoir cela. Si vous aviez une baguette magique, y a-t-il quelque élément ou changement que nous pourrions recommander afin de vous aider — ou là où vous ne disposez pas des outils nécessaires pour faire votre travail comme il se doit ou là où sont en place des choses qui sont une nuisance, par exemple de la paperasserie qui entrave l'efficacité de vos opérations?

**M. Kovacs :** Il n'y a qu'un aspect au sujet duquel nous aurions des conseils particuliers, mais je ne pense pas qu'il relève du rôle de ce comité ou du gouvernement fédéral d'y donner suite. Environ 85 p. 100 de tous les consommateurs avec lesquels nous traitons sont clients de compagnies d'assurances qui sont supervisées par le Bureau du surintendant des institutions financières, ou BSIF. Quinze pour cent sont supervisées par les gouvernements provinciaux. Cependant, la majorité des problèmes dont nous avons dû nous occuper ont été d'ordre provincial. C'est donc au niveau provincial que nous espérons le plus grand changement pour l'avenir. Nous avons examiné le rôle du surveillant fédéral s'agissant des normes internationales et avons constaté que la surveillance fédérale correspond aux meilleures pratiques internationales mais que dans le cas de la surveillance provinciale, c'est parfois le cas et parfois pas. Nous avons eu des discussions avec certaines provinces afin de leur demander d'améliorer la qualité de leur surveillance des assurances ou alors qu'elles ne s'en occupent pas, s'en remettant entièrement au BSIF. Nous estimons que le BSIF fait un bon travail.

Partant, les seuls changements que nous aimerions voir sont des changements qui seraient apportés par les provinces.

**Le sénateur Angus :** Ayant établi, je pense, que ces sociétés qui sont vos membres relèvent de la compétence des provinces, je suis surpris par le nombre élevé correspondant au BSIF. Comment cela s'explique-t-il?

**M. Kovacs :** Cent pour cent des compagnies d'assurances au Canada sont sous surveillance provinciale pour ce qui est des affaires des consommateurs et de la conformité des assureurs. Quatre-vingt-cinq pour cent sont sous surveillance fédérale pour ce qui est de la solvabilité et 15 p. 100 sont sous surveillance provinciale pour la solvabilité.

**Le sénateur Angus :** Quelle est la ventilation? Pourquoi figurerait-on parmi les 15 p. 100 au lieu des 85 p. 100?

**M. Kovacs :** Cela relève de textes de loi fédéraux-provinciaux qui disent que tout cela est fait au niveau des provinces. L'exigence que nous soyons là pour aider est donc une exigence provinciale. Cependant, la surveillance sur le plan solvabilité au

OSFI, but not entirely. It is a choice of the insurance company. The company can select. It must choose one. Either they want to be supervised by the federal government — which most companies choose — or by their local province. Sometimes they choose because they only intend to operate in one part of the country. There is a variety of reasons why some companies choose to operate provincially. In some provinces, the supervision process is done very well. However, we have had a few examples where it was not and where it contributed to the problem.

**Senator Angus:** I will leave it to one of my colleagues to ask which of the provinces are not doing their job properly.

**The Chairman:** Why do not we ask the witnesses that? Who has better practices?

**Mr. Kovacs:** Mr. Harries and I are newer to the organization, so we are bringing some new features to the organization. We have commissioned research looking at one province and looking at OSFI's practices, and found that OSFI met all the international standards. We were looking at the province of Newfoundland — and it did not meet the international standards of what a solvency supervisor should do. We have not yet completed research on the other provinces.

**Senator Angus:** That is very interesting. Even though, as you say, we are part of a federal Parliament, it is quite open to us to put in our report a recommendation or a finding that there are issues that are within provincial jurisdiction. You can just imagine this whole business of securities regulation in Canada. It is of great interest to us and the federal government, even though there are jurisdictional issue. Feel free as our colleagues ask you questions to talk about the provincial issues as well.

**The Chairman:** I wish to emphasize what the senator has said. We consider our mandate to look at consumer issues in the financial sector. We will be careful about our jurisdiction, but we are free to comment on other jurisdictions where their regulation does not harmonize or is counterproductive or costly or inhibitive. We are here to see how the system is working and where there are defaults and how those defaults can be corrected in the interest of the consumer. We only have one consumer in Canada — it is a Canadian consumer. It is not a Newfoundland consumer or a Quebec consumer, it is a Canadian consumer. We are here to protect the Canadian consumer.

**Mr. Kovacs:** Thank you. I am new to PACICC; this is only my second opportunity to testify. The first was in Newfoundland, and it was challenging to speak about a process that was not working well. I am proud of what OSFI is doing. Many of the federal systems are serving property and casualty consumers very well.

Canada est assurée largement par le BSIF, mais pas entièrement. C'est un choix de la compagnie d'assurances. La compagnie peut choisir. Elle doit choisir une formule ou l'autre. Ou elle veut être surveillée par le gouvernement fédéral — ce que choisissent la plupart des compagnies — ou elle veut que cette surveillance soit exercée par la province. Parfois c'est ce qu'elles choisissent parce qu'elles ne comptent être actives que dans une région du pays. Il y a quantité de raisons pour lesquelles certaines entreprises choisiront le régime provincial. Dans certaines provinces, le processus de surveillance se déroule rondement. Cependant, nous avons eu quelques exemples du cas contraire, où cela a contribué au problème.

**Le sénateur Angus:** Je vais laisser un de mes collègues demander lesquelles des provinces ne font pas leur travail comme il se doit.

**Le président:** Pourquoi ne pas poser la question aux témoins? Qui a les meilleures pratiques?

**M. Kovacs:** M. Harries et moi-même sommes plus nouveaux au sein de l'organisation, alors nous lui apportons quelques nouveautés. Nous avons commandé un travail de recherche portant sur une province et les pratiques du BSIF et avons constaté que ce dernier satisfait toutes les normes internationales. Nous nous penchions sur le cas de la province de Terre-Neuve — et celle-ci ne répondait pas aux normes internationales quant à ce que devait faire un surveillant de solvabilité. Nous n'avons pas encore terminé notre recherche sur les autres provinces.

**Le sénateur Angus:** Cela est très intéressant. Même si, comme vous le dites, nous faisons partie d'un Parlement fédéral, libres à nous d'inclure dans notre rapport une recommandation ou un constat selon lequel certaines choses relèvent des provinces. Songez à toute la question de la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Cela revêt énormément d'intérêt pour nous et pour le gouvernement fédéral, bien qu'il y ait des questions juridictionnelles. Sentez-vous bien libres, au fil des questions que nos collègues vous poseront, de parler également d'aspects provinciaux.

**Le président:** Je tiens à insister sur ce qu'a dit le sénateur. Notre mandat est d'examiner les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. Nous traiterons attentivement de ce qui est de notre ressort, mais nous sommes libres de nous prononcer sur d'autres entités dont les règles ne sont pas harmonisées ou encore seraient contre-productives, ou coûteuses ou entravantes. Nous sommes ici pour voir comment le système fonctionne et où il y a des lacunes et comment corriger ces lacunes dans l'intérêt du consommateur. Nous n'avons au Canada qu'un seul consommateur — c'est le consommateur canadien. Ce n'est pas un consommateur terre-neuvien ou un consommateur québécois, c'est un consommateur canadien. Nous sommes ici pour protéger le consommateur canadien.

**M. Kovacs:** Merci. Je suis nouveau à la SIMA-IARD; ce n'est que ma deuxième occasion de comparaître. La première a été à Terre-Neuve, et c'était tout un défi de parler d'un processus qui ne fonctionnait pas bien. Je suis fier de ce que fait le BSIF. Nombre des systèmes fédéraux servent très bien les consommateurs



We have a good federal system. However, of the 12 insolvents we have dealt with, 10 were failed companies and two were process issues. Three were in the province of Newfoundland, which is disproportional. Therefore, it was challenging to look at the data and the evidence that we were seeing. We had one jurisdiction that was repeatedly having problems. We did formal background and found out the procedures that were identified worldwide that were appropriate for a supervisor were not happening in that province. OSFI is aware of this and has tried to be supportive in provinces — Newfoundland being one, but there are others we have not studied but are concerned about. OSFI is trying to find the right role. We tried to present it in Newfoundland as either make the right investment and have a professional system or decide not to supervise provincial companies and encourage them to sign up federally.

**The Chairman:** Are there any specific recommendations that are site specific, either relating to the federal government practices or the provinces or the lack of harmonization? Please let us have those in writing and we will consider those as part of our recommendations. I am not suggesting that we will accept your suggestions, but we are open to looking at them.

**Senator Moore:** I wanted to follow up on the example you mentioned to Senator Angus. In the event of a company failing, there is a \$45 million loss. Is that an actual case?

**Mr. Kovacs:** We have dealt with 12 failures since we organized, the largest being \$45 million.

**Senator Moore:** Where do you get the \$45 million to pay those consumers.

**Mr. Kovacs:** We have an arrangement with all of the other insurance companies in Canada.

**Senator Moore:** There are 211 of them.

**Mr. Kovacs:** It is based on the size of the company. A company is 10 per cent of the business, we would ask for \$4.5 million. To complicate our approach, the commitment we made when we were founded is that we do everything on a regional or provincial basis. If there were a failure in province A, we would look at the business in that province and divide it among the companies proportional to their business in that province.

**Senator Moore:** Let us say one of these companies in Newfoundland fails and that \$10 million is lost. You go to the other companies that are doing business in Newfoundland only?

**Mr. Kovacs:** Correct.

d'assurances de biens et de risques divers. Nous avons un bon système fédéral. Cependant, sur les 12 cas d'insolvabilité dont nous avons dû nous occuper, dix étaient des entreprises faillies et deux correspondaient à des problèmes de processus. Trois de ces cas sont survenus à Terre-Neuve, ce qui est disproportionné. C'est pourquoi il a été intéressant de regarder les données et les éléments de preuve. Nous avions une province qui connaissait des problèmes à répétition. Nous avons fait des recherches formelles et avons constaté que dans cette province les procédures identifiées à l'échelle mondiale comme étant appropriées pour un superviseur n'étaient pas suivies. Le BSIF est au courant de la situation et s'est efforcé d'offrir un appui aux provinces — dont Terre-Neuve, mais il y en a d'autres que nous n'avons pas étudiées mais qui nous préoccupent. Le BSIF s'efforce de trouver le bon rôle. À Terre-Neuve, nous nous sommes efforcés de présenter le choix comme étant entre faire le bon investissement et avoir un système professionnel ou décider de ne pas superviser les compagnies provinciales et les encourager plutôt à s'inscrire au régime fédéral.

**Le président :** Y a-t-il des recommandations précises particulières à une partie du pays, se rapportant ou aux pratiques du gouvernement fédéral ou aux provinces ou au manque d'harmonisation? Je vous demanderais de nous fournir cela par écrit et nous en tiendrons compte à l'étape de nos recommandations. Je ne dis pas que nous allons accepter vos suggestions, mais nous sommes ouverts à l'idée de les examiner.

**Le sénateur Moore :** Je voulais enchaîner sur l'exemple que vous avez donné au sénateur Angus. Dans le cas d'une compagnie faillie, il y a une perte de 45 millions de dollars. S'agit-il là d'un cas véritable?

**M. Kovacs :** Nous nous sommes occupés de 12 faillites depuis notre création, la plus grosse correspondant à 45 millions de dollars.

**Le sénateur Moore :** Où allez-vous chercher les 45 millions de dollars pour payer ces consommateurs.

**M. Kovacs :** Nous avons un arrangement avec toutes les autres compagnies d'assurances au Canada.

**Le sénateur Moore :** Il y en a 211.

**M. Kovacs :** C'est en fonction de la taille de la compagnie. Dans le cas d'une compagnie qui compte pour 10 p. 100 du secteur, nous demanderions 4,5 millions de dollars. Ce qui vient compliquer notre approche c'est que nous nous sommes engagés lors de notre création à tout faire sur un plan régional ou provincial. S'il survient une faillite dans la province A, alors nous prenons l'activité enregistrée dans la province et répartissons le coût parmi les compagnies, proportionnellement à leur part de l'activité dans la province.

**Le sénateur Moore :** Disons que l'une de ces compagnies à Terre-Neuve fait faillite et que 10 millions de dollars sont perdus. Vous vous adressez alors uniquement aux autres compagnies qui sont actives à Terre-Neuve?

**M. Kovacs :** C'est exact.



**Senator Moore:** You get from them the \$10 million to settle the outstanding claims?

**Mr. Kovacs:** Correct. As you are aware, a lot of national companies are in Newfoundland and those companies would pay based on their Newfoundland business.

**Senator Moore:** You have had 12 companies fail in your 16 years. In each of those situations, you only go to the companies that are doing business in their respective provinces to get funds to settle the claims of those.

**Mr. Kovacs:** Correct.

**Senator Moore:** It is not a national appeal.

**Mr. Kovacs:** A minority of the companies that failed operated in more than one province, so it was slightly more complicated to follow through but, again, we applied a provincial approach.

**Senator Moore:** With regard to the governance issue, you said that you just reduced your board from 14 to six. Are those six all employees or connected with your member companies?

**Mr. Kovacs:** I apologize if I misspoke earlier. We reduced the board from 14 people from the insurance industry to six people from the insurance industry, plus an additional three people who are independent. I, as president, make the tenth member of the board. Therefore, six of the 10 members are people who are active in the insurance industry.

**Senator Moore:** How are the independent members selected?

**Mr. Kovacs:** They are identified by our nominating committee and presented to the membership at our annual meeting.

**Senator Moore:** How often does the board meet?

**Mr. Kovacs:** It meets formally twice a year, and it meets if there are issues in between. It meets four or five times in a typical year.

**Senator Moore:** What is the compensation for a board member?

**Mr. Kovacs:** For people from the industry, there is no compensation; it is done on a voluntary basis. For independent board members, it used to be \$1,000 a year.

**Mr. Harries:** We recently approved a retainer for board members of \$10,000 a year for our public directors only.

**The Chairman:** You may have heard other testimony about other organizations on self-regulation. There has been a movement afoot to have a majority of directors, when it comes

**Le sénateur Moore :** Vous obtenez d'elles les 10 millions de dollars requis pour régler les réclamations en suspens?

**M. Kovacs :** C'est exact. Comme vous le savez, un grand nombre de compagnies nationales sont présentes à Terre-Neuve et elles paieraient en fonction de leur part de l'activité terre-neuvienne.

**Le sénateur Moore :** Il y a eu 12 faillites au cours de vos 16 années d'existence. Dans chacune de ces situations, vous ne vous êtes adressés qu'aux compagnies actives dans la province concernée pour obtenir l'argent nécessaire pour régler les réclamations de la compagnie faillie, est-ce bien cela?

**M. Kovacs :** C'est exact.

**Le sénateur Moore :** Ce n'est pas un appel national.

**M. Kovacs :** Une minorité des compagnies qui ont fait faillite étaient actives dans plus d'une province, alors c'était dans leur cas légèrement plus compliqué, mais, là encore, nous avons appliqué une approche provinciale.

**Le sénateur Moore :** Pour ce qui est de la question de la gouvernance, vous avez dit avoir ramené votre conseil de 14 à six membres. Ces six personnes sont-elles toutes des employés ou des intervenants qui ont des liens avec vos compagnies membres?

**M. Kovacs :** Excusez-moi, mais je me suis trompé tout à l'heure. Nous avons ramené le conseil d'administration de 14 membres de l'industrie des assurances à six membres de l'industrie des assurances, plus trois autres membres qui sont indépendants. En ma qualité de président, je suis le dixième membre du conseil d'administration. Ainsi, six des 10 membres sont des personnes qui sont actives dans l'industrie des assurances.

**Le sénateur Moore :** Comment ces membres indépendants sont-ils choisis?

**M. Kovacs :** Ils sont identifiés par notre comité des nominations et leurs noms sont soumis aux membres lors de notre assemblée générale annuelle.

**Le sénateur Moore :** Quelle est la fréquence des rencontres du conseil?

**M. Kovacs :** Il se réunit formellement deux fois par an et il se rencontre à d'autres moments, selon les besoins. Il se réunira typiquement quatre ou cinq fois en une seule et même année.

**Le sénateur Moore :** Quelle est la rémunération versée aux membres du conseil?

**M. Kovacs :** Dans le cas des membres de l'industrie, il n'y a aucune rémunération; c'est purement volontaire. Dans le cas des membres indépendants, on leur versait autrefois 1 000 \$ par an.

**M. Harries :** Nous avons récemment approuvé pour les membres du conseil des honoraires de 10 000 \$ par an, pour les seuls administrateurs publics.

**Le président :** Vous avez peut-être entendu d'autres témoignages au sujet d'autres organisations relativement à l'autoréglementation. Il y a un mouvement voulant que la

to consumers, that are not related to the industry. Have you given any consideration to changing your governance structures? Are you still studying that or is this a fait accompli?

**Mr. Kovacs:** When we were brought to the organization about a year ago, the first priority identified was studying our governance procedures, and that was one of the items we dealt with. For property and casualty insurance guarantee funds, we did not find a fund in the world that was run by independent members. In part, we identified that property and casualty was quite different from some of the other financial industries. In property and casualty, if there happens to be a failure, if the government closes down a company, individuals normally move to one of the other several hundred companies and take up insurance there. That is quite different from life insurance, where you have a policy for your life and you have to move the policy.

There were issues that could be identified as sensitive that could come to a board if it were not property and casualty. In property and casualty, our experience throughout the world is that it is typically run by industry people. Having three independent members is fairly progressive and has moved us ahead of American, British, French and other practices around the world.

**Senator Oliver:** You said there are two key things that you are interested in — governance and preparedness. I want to ask about preparedness.

Mr. Kovacs, are you the chairman of the board?

**Mr. Kovacs:** No. Our bylaws preclude the president from ever chairing the board.

**Senator Oliver:** That is good governance.

In addition to the \$10,000, do the board members get a per-meeting fee?

**Mr. Harries:** Yes. It is \$1,000 per day of meetings.

**Senator Oliver:** So it averages out at \$14,000 a year?

**Mr. Harries:** That is probably fair. However, having just put these policies in place, we cannot comment factually on that.

**Senator Oliver:** In terms of preparedness, you told us that 12 insurers have become insolvent since 1988. You told us that you get money from the 211 companies, and you told us that you have paid out up to \$45 million.

majorité des membres du conseil, lorsqu'il s'agit de défendre le consommateur, ne soient pas rattachés à l'industrie. Avez-vous envisagé de modifier vos structures de gouvernance? Êtes-vous toujours en train d'étudier cela ou bien est-ce un fait accompli?

**M. Kovacs :** Lorsque nous nous sommes joints à l'organisation il y a de cela environ un an, la première priorité identifiée a été d'étudier nos processus de gouvernance, et c'est là l'une des questions sur lesquelles nous nous sommes penchés. Dans le cas de fonds de garantie d'assurances de biens et de risques divers, nous n'avons trouvé aucun fonds dans le monde qui soit géré par des membres indépendants. Nous avons en fait déterminé que la catégorie assurances de biens et de risques divers était très différente de certaines autres industries financières. Dans le cas d'assureurs de biens et de risques divers, en cas de faillite, si le gouvernement ferme une compagnie, les gens migreront typiquement vers l'une des quelques centaines de compagnies restantes pour s'y faire assurer. Cela est très différent de l'assurance-vie, où vous avez une police pour toute la durée de votre vie et il vous faut déplacer la police.

Il y avait des questions pouvant être qualifiées de sensibles qui pourraient être soumises à un conseil d'administration s'il ne s'agissait pas d'assurances de biens et de risques divers. Du côté de l'assurance de biens et de risques divers, notre expérience partout dans le monde est que cela est typiquement géré par des gens de l'industrie. Le fait que notre conseil compte trois membres indépendants est assez progressiste et nous a fait dépasser les pratiques américaines, britanniques, françaises et autres dans le monde.

**Le sénateur Oliver :** Vous avez déclaré qu'il y a deux questions clés qui vous intéressent — la gouvernance et l'état de préparation. J'aimerais vous interroger au sujet de l'état de préparation.

Monsieur Kovacs, êtes-vous président du conseil d'administration?

**M. Kovacs :** Non. Nos statuts excluent la possibilité que le président puisse jamais présider le conseil d'administration.

**Le sénateur Oliver :** C'est de la bonne gouvernance.

En plus des 10 000 \$, les membres du conseil touchent-ils des honoraires pour chaque réunion?

**M. Harries :** Oui. C'est 1 000 \$ par jour de réunion.

**Le sénateur Oliver :** Cela monte donc en moyenne à 14 000 \$ par an, n'est-ce pas?

**M. Harries :** C'est sans doute assez juste. Cependant, étant donné que nous venons tout juste d'instaurer ces politiques, nous ne pouvons pas vous dire ce que cela donne.

**Le sénateur Oliver :** Pour ce qui est de votre état de préparation, vous nous avez dit que 12 assureurs sont devenus insolvables depuis 1988. Vous avez expliqué que vous obtenez l'argent auprès des 211 compagnies et que vous avez eu à déboursier jusqu'à 45 millions de dollars.

Have any consumers not been made whole or fully indemnified in any of these 12 insolvencies?

**Mr. Kovacs:** No. We have been able to pay in full.

**Senator Oliver:** In terms of money that you have in the bank, do you get money from your 211 members after a default? I know you have a line of credit now. Do you also have money in the bank in anticipation of a default? If so, what amount do you have?

**Mr. Kovacs:** We collected \$30 million from the industry a few years ago, and that has now grown to \$35 million, so we have that amount in a bank account in addition to a line of credit of about \$10 million. That allows us to handle most issues, but we can typically collect money fairly quickly from the industry.

**Senator Oliver:** What is the total reserve you have now to meet a default?

**Mr. Kovacs:** As per a change we made this year, there is a cap in all countries around the world on the amount you can ask of your membership in a given year. Our cap at the beginning of this year was \$250 million. We asked the industry if they would raise that cap, and they did, to \$500 million. The maximum assessment that we can do of our industry in any year is \$500 million. The largest call we have ever had was for \$45 million. Having \$35 million in our bank account along with the ability to ask the industry for up to \$500 million in one year positions us in line with all other industries around the world to be able to handle events that could occur.

**Senator Oliver:** Twelve insurers going insolvent since 1998 is a lot. You said that they were small. What risk protections do you take to ensure that does not happen? Do you do spot audits?

**Mr. Kovacs:** In the United States, about 50 fail every year. To have 12 over 15 or 16 years is a much smaller risk than most other countries have.

Our role is to ensure that funds are available when the government steps in and appoints a liquidator. We do not participate in the identification of troubled companies. That is the role of the government regulator. We ensure that funds are available so that the consumer gets paid.

**Senator Oliver:** When you use the word "preparedness," that means you have the money to ensure that the consumer is made whole?

Y a-t-il des consommateurs qui n'ont pas été pleinement ou entièrement indemnisés dans le cadre de l'une quelconque de ces 12 situations d'insolvabilité?

**M. Kovacs :** Non. Nous avons été en mesure de tout payer.

**Le sénateur Oliver :** Pour ce qui est de l'argent que vous avez en banque, allez-vous chercher de l'argent auprès de vos 211 membres après une faillite? Je sais que vous avez à l'heure actuelle une ligne de crédit. Avez-vous de l'argent en banque en prévision d'une situation de faillite? Dans l'affirmative, quel en est le montant?

**M. Kovacs :** Nous avons perçu 30 millions de dollars auprès de l'industrie il y a de cela quelques années, et cela est depuis passé à 35 millions de dollars, alors nous avons ce montant dans un compte en banque en plus d'une ligne de crédit d'environ 10 millions de dollars. Cela nous permettra de faire face à la plupart des situations, mais nous pouvons typiquement aller chercher assez rapidement de l'argent auprès de l'industrie.

**Le sénateur Oliver :** Quelles est la réserve totale dont vous disposez à l'heure actuelle pour faire face à une faillite?

**M. Kovacs :** Conformément à un changement que nous avons apporté cette année, il y a dans tous les pays du monde un plafond quant au montant d'argent que vous pouvez demander à vos membres de verser en l'espace d'une année. Notre plafond au début de cette année était de 250 millions de dollars. Nous avons demandé à l'industrie si elle augmenterait ce plafond, et elle l'a fait, le portant à 500 millions de dollars. La cotation maximale que nous pouvons imposer à notre industrie en une seule et même année est donc de 500 millions de dollars. Le plus lourd cas dont nous ayons jamais eu à traiter jusqu'ici s'est chiffré à 45 millions de dollars. Le fait d'avoir 35 millions de dollars sur notre compte en banque et de pouvoir demander à l'industrie de nous verser jusqu'à 500 millions de dollars dans le courant d'une année nous situe très bien par rapport à toutes les autres industries dans le monde s'agissant d'être en mesure de faire face aux situations pouvant survenir.

**Le sénateur Oliver :** Douze assureurs sombrant dans l'insolvabilité depuis 1998, c'est beaucoup. Vous avez dit qu'ils étaient petits. Quelles mesures de protection contre le risque prenez-vous pour veiller à ce que de tels problèmes ne surviennent pas? Effectuez-vous des vérifications au hasard?

**M. Kovacs :** Aux États-Unis, environ 50 assureurs font faillite chaque année. Douze sur 15 ou 16 ans est un bien plus faible risque que celui de la plupart des pays.

Notre rôle est de veiller à ce que les fonds soient disponibles lorsque le gouvernement intervient et désigne un liquidateur. Nous ne participons pas à l'identification des compagnies en difficulté. C'est là le rôle de l'organe de réglementation gouvernemental. Nous veillons à ce que les fonds soient disponibles afin que le consommateur puisse être payé.

**Le sénateur Oliver :** Lorsque vous dites que vous avez un bon « niveau de préparation », vous entendez par là que vous disposez des fonds nécessaires pour veiller à ce que les consommateurs soient pleinement dédommagés?



**Mr. Kovacs:** Yes. An example of preparedness exercises that we implemented for the first time in the last year is a simulation done a couple of times a year within the office. We assume a company failed today and ensure that everyone knows what their job is. We have documented our practices.

**Senator Oliver:** Like a fire drill.

**Mr. Kovacs:** Yes. That was not documented before; we simply did the right things at the right time, but now we are more prepared. The most significant improvement in our preparedness was getting the agreement of the industry to double the funding that would be available to us.

**Senator Oliver:** As the key payer, have you been called in on any risk discussions to determine what better things can be done to avoid insolvencies?

**Mr. Kovacs:** As I said earlier, our analysis of the federal supervisor indicates that the supervisor is following best practices in doing that job. We are very much directed not to duplicate work that is being done very well at this point. We have a good informal dialogue with the federal and provincial supervisors. Even in jurisdictions where we are questioning the quality of the provincial supervision, we still have a constructive dialogue, so there is an informal sharing of information.

In terms of formal processes, we are counting on the government supervisors to do their job, and we think they are doing it very well.

*[Translation]*

**Senator Massicotte:** You can go up to \$500 million in order to pay your members' debts. Does that not cause a moral problem in cases where customers could not care less with which insurance company they deal? They will choose the lowest premiums and a company that is not financially strong enough to fulfil its obligations knowing that there are \$500 million in the industry to fill the need?

*[English]*

**Mr. Kovacs:** I apologize for answering in English. I trust I understood the question correctly. You have correctly identified the risk for the business we participate in of moral hazard. It is a real risk. It is something that is of concern to insurance companies from time to time.

It is our belief that the risk of a failed insurance company is very low. This is not a common occurrence. This affects relatively few Canadians. Therefore, we have chosen over time to err on the side of consumers. We pay the claim in full. We pay it early.

**M. Kovacs :** Oui. Un exemple d'exercice de préparation que nous avons mis en œuvre pour la première fois l'an dernier est une simulation faite deux fois par an au sein du bureau. Nous supposons qu'une compagnie fait faillite ce jour-là et vérifions que chacun sait ce qu'il a à faire. Nous avons documenté nos pratiques.

**Le sénateur Oliver :** Un petit peu à la manière d'un exercice d'incendie.

**M. Kovacs :** Oui. Cela n'avait pas été documenté auparavant; nous avons simplement fait les bonnes choses au bon moment, mais nous sommes aujourd'hui mieux préparés. La plus importante amélioration côté niveau de préparation a été d'obtenir que l'industrie consente à doubler le financement qu'elle mettrait à notre disposition.

**Le sénateur Oliver :** En tant que principal payeur, a-t-on fait appel à vous dans le cadre de discussions sur le risque afin de déterminer ce que l'on pourrait mieux faire afin d'éviter les situations d'insolvabilité?

**M. Kovacs :** Comme je l'ai déjà dit, notre analyse du superviseur fédéral indique que celui-ci suit dans l'exercice des ses fonctions les pratiques exemplaires reconnues. Nous avons pour mandat de ne pas faire en double le travail qui est en ce moment très bien fait ailleurs. Nous avons un bon dialogue informel avec les superviseurs fédéraux et provinciaux. Même dans les provinces où nous nous inquiétons quant à la qualité de la supervision provinciale, nous avons toujours un dialogue constructif, et il y a donc un échange informel d'information.

Pour ce qui est de processus formels, nous comptons sur les superviseurs gouvernementaux pour qu'ils fassent leur travail et nous pensons qu'ils le font très bien.

*[Français]*

**Le sénateur Massicotte :** Vous pouvez aller jusqu'à 500 millions de dollars pour satisfaire les dettes de vos membres. Cela ne cause-t-il pas un problème moral dans les cas où les clients se foutent un peu de savoir avec quelle compagnie d'assurance ils transigent? Ils choisiront les primes les moins élevées et une compagnie qui n'a pas les reins assez forts pour satisfaire les obligations sachant qu'il y a 500 millions de dollars dans l'industrie pour satisfaire ses besoins?

*[Traduction]*

**M. Kovacs :** Je m'excuse de répondre en anglais. Je compte que j'ai bien compris la question. Vous avez raison de qualifier le risque qui se pose dans notre secteur d'activité de risque moral. Il s'agit d'un risque réel. C'est quelque chose qui préoccupe de temps à autre les compagnies d'assurances.

Nous sommes d'avis que le risque d'une compagnie d'assurances faillie est très faible. Ce n'est pas chose courante. Cela touche un nombre relativement limité de Canadiens. Partant, nous avons choisi au fil du temps de pécher par excès de prudence en faveur des consommateurs. Nous payons les réclamations en entier. Nous payons tôt.

It does perhaps add some moral risks that consumers may choose a slightly riskier company, but it is our understanding that this is not a large part of their thought process. They are looking for many other issues rather than the health of the company when they choose the company they want to be insured with. We do have some concern that there is moral risk, and our practices are perhaps contributing to that, but we do not think it is a large risk at this point in time.

[Translation]

**Senator Massicotte:** With regard to the moral hazard, you are talking about the consumer, but we are talking about the investor. There is always a cash surplus for these companies and the shareholder must decide if he or she wants to invest in Canada Savings Bonds or in tech company shares. The investor can say that he has nothing to lose, that he cannot lose more money and that it is not his money anyway. If I make a humungous profit with other people's money, then it comes back to me, but if I lose, I am not the one who is losing anything. What is there to prevent the adoption of a very aggressive capital and debt structure to the advantage of the shareholder, given that there is no reverse risk for him?

[English]

**Mr. Kovacs:** If I understand the question, your focus was on the behaviour of the insurance company given the regime we have in place. I think it is an appropriate question. I do not know that there is a simple answer.

It is my belief that the primary organization that is addressing the question is the supervisor. In most cases, the federal supervisor is OSFI, and OSFI is very appropriately and cautiously looking at the financial management of all of the insurance companies in Canada. Should OSFI see behaviour that is not consistent with a well run company, it has a lot of authority and tools in place and so could act upon that.

We believe that the supervisor is watching for some of these risks and has appropriately been dealing with them, should they arise. I do not know of a specific example I could identify where I thought there was evidence of this kind of behaviour.

You are asking me about life insurance, and I apologize. My experience is property and casualty, and it is somewhat newer although I have been watching from a bit of distance for 16 years. I have not been with the organization all of that time. However, there have been issues that arose in some other industries that are still being discussed.

[Translation]

**Senator Massicotte:** If one of your members fails, you are there to see to it that there is no lack of funds to fulfil customer need. Is the liquidator in charge of managing the company responsible for ensuring that claims before the court are dealt with properly?

Cela peut ajouter quelques risques moraux lorsque les consommateurs choisissent une compagnie légèrement plus risquée, mais d'après ce que nous savons, cela ne compte pas beaucoup dans leur décision. Les consommateurs regardent beaucoup d'autres aspects plutôt que la santé de la compagnie dans leur choix de leur assureur. Nous sommes préoccupés par le fait qu'il y ait un risque moral, et nos pratiques y contribuent peut-être, mais nous ne pensons pas qu'il s'agisse à ce stade-ci d'un gros risque.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Sur le risque moral, vous parlez du consommateur, mais parlez-nous de l'actionnaire. Il y a toujours un surplus de comptant pour ces boîtes et, par exemple, l'actionnaire doit décider s'il va investir dans les obligations du Canada ou dans les actions d'une compagnie de technologie. Il peut dire qu'il n'a rien à perdre, qu'il ne peut pas perdre plus d'argent et que ce n'est pas son argent. Si je fais un profit énorme avec l'argent des autres, cela me revient, mais si je perds, ce n'est pas moi qui perds. Qu'est-ce qui empêche l'adoption d'une structure de capital et de dettes très agressive à l'avantage de l'actionnaire, étant donné qu'il n'y a pas de risque inverse pour lui?

[Traduction]

**M. Kovacs :** Si j'ai bien compris la question, vous vous intéressez au comportement de la compagnie d'assurances étant donné le régime que nous avons en place. Je pense que c'est là une question valable. J'ignore s'il existe une réponse simple.

Je crois pour ma part que le principal organisme qui traite de cette question est le bureau du superviseur. Dans la plupart des cas, le superviseur fédéral est le BSIF, et celui-ci examine prudemment et tout à fait comme il se doit la gestion financière de toutes les compagnies d'assurances au Canada. Advenant que le BSIF relève des comportements qui ne cadrent pas avec ce que devrait faire une compagnie bien gérée, il dispose de beaucoup de pouvoirs et d'outils et il serait donc en mesure d'intervenir.

Nous pensons que le superviseur guette certains de ces risques et en traite comme il se doit si le cas se présente. Je n'ai aucun exemple à vous donner de cas où il y a eu des preuves de ce genre de comportement.

Vous m'interrogez au sujet d'assurance-vie, et je m'excuse, mais mon expérience et du côté de l'assurance de biens et de risques divers, et cet autre volet est quelque peu nouveau, bien que je surveille les choses de loin depuis 16 ans. Cela ne fait pas si longtemps que cela que je fais partie de l'organisation. Cependant, l'on continue de discuter de questions qui sont survenues dans d'autres industries.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Si un de vos membres fait faillite, vous êtes là pour voir à ce qu'il n'y ait pas un manque de fonds afin de satisfaire les obligations de la clientèle. Est-ce le syndic qui gère l'entreprise qui s'assure que la réclamation traitée en justice est faite correctement?

[English]

**Mr. Kovacs:** If the insurance regulator determines that an insurance company cannot continue to operate and the regulator closes down that insurance company, the court then appoints a liquidator and the liquidator runs that company. He will choose which claim gets paid, and the amount of the payment. Our role is to ensure from a consumer point of view that all the monies are there so that payment happens in full and completely. However, the liquidator has all of the authority about what the payments are and how the liquidation is managed.

[Translation]

**Senator Massicotte:** You are very familiar with the industry and very well informed. We see that over the last twelve months, the profits of your members have increased considerably. As we read in the paper everyday, in some provinces consumers consider that the increase is too high. The industry's response is that it is a normal profit level, but this brings up two questions. The profit level is perhaps too high, and is there therefore sufficient competition within the industry? Perhaps there is not enough competition to control prices.

[English]

**Mr. Kovacs:** From our perspective, we are watching solvency risk in the insurance industry.

[Translation]

**Senator Massicotte:** I know that it is not your responsibility, but you are very well informed. We trust that you will give a good answer.

[English]

**Mr. Kovacs:** I would be delighted to share the part I am familiar with. In terms of the risk of an insurance company getting into difficulty or failing, two of the indicators we watch carefully are the capital the companies have and the reserves they have put aside to make payments that are required.

We did see a period of time where the Canadian industry was struggling quite a bit, and many were talking about concerns about whether the reserves were going to be sufficient and whether there was enough capital for the individual companies to each feel comfortable going forward. As has been identified publicly by OSFI and the provincial supervisors, there was a growing list of troubled companies — property and casualty companies — that were showing more of these disturbing numbers as several years went by of poor results.

In the last two years, the results have improved, in part because prices changed. For what we are watching, two years ago capital did not improve, but one year ago capital improved; and this year

[Traduction]

**M. Kovacs :** Si l'organe de réglementation des assurances détermine qu'une compagnie d'assurances ne peut plus fonctionner et la renvoie en liquidation, alors le tribunal nomme un liquidateur et c'est celui-ci qui gère la compagnie. C'est lui qui choisira quelles réclamations sont payées et qui fixera le montant du paiement. Notre rôle est de veiller à ce que, du point de vue du consommateur, tout l'argent requis soit là afin que les paiements puissent être faits au complet. Cependant, c'est le liquidateur qui a tous les pouvoirs s'agissant de savoir quels sont les paiements et de quelle manière la liquidation sera gérée.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Vous connaissez très bien l'industrie, vous êtes très informé. On peut remarquer que depuis douze mois, les profits de vos clients membres ont augmenté considérablement. Comme on le voit en lisant les journaux tous les jours, dans certaines provinces, il y a beaucoup de consommateurs qui trouvent que l'augmentation est trop élevée. La réplique de l'industrie est telle qu'on retourne simplement un profit normal, mais cela soulève deux questions. Le profit est peut-être trop élevé et, y a-t-il assez de compétition dans l'industrie? Peut-être qu'il n'y en a pas assez pour contrôler les prix en conséquence.

[Traduction]

**M. Kovacs :** En ce qui nous concerne, nous surveillons le risque d'insolvabilité au sein de l'industrie des assurances.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Je sais que ce n'est pas votre responsabilité, mais vous êtes très informé. On a confiance que vous allez donner une bonne réponse.

[Traduction]

**M. Kovacs :** Je me ferai un plaisir de vous livrer ce que je sais. Pour ce qui est du risque qu'une compagnie d'assurances se trouve en difficulté ou fasse faillite, deux des indicateurs que nous surveillons de très près sont le capital dont disposent les compagnies et les réserves qu'elles se sont constitué en vue d'effectuer les paiements requis.

Il fut un temps où l'industrie canadienne connaissait quelques difficultés, et les gens étaient nombreux à se demander si les réserves allaient être suffisantes et si il y avait suffisamment de capitaux pour que chacune des compagnies se sente à l'aise pour l'avenir. Comme l'ont clairement dit publiquement le BSIF et les superviseurs provinciaux, il y avait une liste croissante de compagnies en difficulté — assureurs de biens et de risques divers — et qui affichaient des chiffres troublants après plusieurs années successives de mauvais résultats.

Au cours des deux dernières années, les résultats se sont améliorés, en partie parce que les prix ont changé. D'après ce que nous avons vu, il y a 12 ans, les choses ne s'amélioraient pas côté



it looks like capital will improve more. That is good from a solvency point of view.

Also, as we looked at reserves, two years ago, reserves improved and last year reserves improved. I do not know if they will again this year.

The two elements that reduced the risk of a company failing to continue have both started to be addressed. This is absolutely related to the fact that insurance companies raised their prices. Consumers did not enjoy having higher prices, but it took away a growing concern we had about the risk of failure.

We had five rough years in a row; there was an increase in the risk of failure. We are now into our third year of trying to build out of that. We are not to the capital strength and reserve strength that we saw as recently as 1999, but we are better than we were two years ago.

From our perspective, we would identify many of the changes recently as progress toward reducing the risk of a failure.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I am not in complete agreement with one of Senator Massicotte's questions. I understand his concern, but the consumer does not have the means to evaluate the financial health of an insurance company. When we are shopping around for an insurance company, no one will come and tell us that such and such a company gets the go-over every six months rather than every year. That would damage the company's reputation and it would then be in real difficulty. Insurance companies are capable of getting information on their clients, but we are not capable of getting enough information so as to be able to be sure to choose a solid company. I am in complete agreement that the moral hazard is a responsibility and not a risk given the fact that as consumers we are in no position to do an evaluation.

I would like to talk about the new risks that have given rise to lesser coverage under certain policies. For example, after the ice storm, we saw companies remove certain clauses from their standard policy. It is true that the rates have gone up.

What role do you play when a company starts to weaken, when there is a natural disaster, a terrorist act, an earthquake or some other thing? Do you advise companies, telling them to stop covering all of this because of the risks? Do you have a role to play with the Insurance Bureau of Canada and the insurance companies? On the one hand, you want them to be solvent, and at the same time you want to compensate consumers. Do you advise insurance companies?

[English]

**Mr. Kovacs:** Our role is narrow. We have a staff of four individuals. You have identified the insurance bureau as a national organization that speaks to a broader range of issues.

capital, mais il y a un an, le capital s'est amélioré, et il semble que cette année encore le capital progressera. C'est une bonne chose du point de vue solvabilité.

Nous nous sommes également penchés sur les réserves : il y a deux ans, les réserves se sont améliorées, et cela a été la même chose l'an dernier. J'ignore si ce sera encore le cas cette année-ci.

Les deux éléments qui réduisent le risque d'insolvabilité d'une compagnie ont tous deux commencé à s'améliorer. Cela est très clairement lié au fait que les compagnies d'assurances ont augmenté leurs prix. Les consommateurs n'ont pas apprécié d'avoir à payer plus cher, mais cela a servi à apaiser une crainte croissante que nous avions quant au risque d'insolvabilité.

Nous avons vécu cinq années difficiles de suite; il y a eu une augmentation du risque d'échec. Nous en sommes aujourd'hui à notre troisième année de remontée. Nous n'avons pas encore retrouvé la solidité côté capitaux et réserve que nous avons vue aussi récemment qu'en 1999, mais la situation est meilleure qu'il y a deux ans.

De notre point de vue, nombre des changements survenus récemment marquent un progrès vers la réduction du risque d'insolvabilité.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Je ne suis pas tout à fait d'accord avec une des questions du sénateur Massicotte. Je comprends sa préoccupation, mais le consommateur n'a pas les moyens d'évaluer la solidité financière d'une compagnie d'assurances. Lorsqu'on magasine une compagnie d'assurances, personne ne va nous dire qu'une compagnie est sous surveillance aux six mois plutôt qu'un an. Cela minerait la réputation de la compagnie et elle serait vraiment en difficulté. Les compagnies d'assurances sont capables d'avoir des renseignements sur leurs clients, mais nous ne sommes pas capables d'en avoir assez pour choisir une compagnie solide. Je suis tout à fait d'accord que le risque moral, c'est une responsabilité et non un risque, puisque nous n'avons pas, comme consommateurs, le moyen d'aller les évaluer.

Je voudrais parler des risques nouveaux qui ont donné lieu à des baisses de couverture dans certaines polices. Par exemple, après la crise du verglas, on a vu des compagnies enlever certaines clauses dans leur police standard. C'est vrai que les tarifs ont augmenté.

Quel rôle jouez-vous lorsqu'une compagnie commence à être fragile, lorsqu'il y a une catastrophe naturelle, un acte terroriste, un tremblement de terre ou autre chose? Conseillez-vous les compagnies en leur disant d'arrêter de couvrir tout cela car il y a des risques? Est-ce que vous avez un rôle avec le Bureau d'assurance du Canada et les compagnies d'assurances? D'un côté, vous voulez qu'elles soient solvables et en même temps vous voulez indemniser les consommateurs. Conseillez-vous les compagnies d'assurances?

[Traduction]

**M. Kovacs :** Notre rôle est étroit. Nous avons une équipe de quatre. Vous avez identifié le bureau d'assurance comme étant une organisation nationale qui s'occupe d'une plus vaste gamme

We try to focus on ensuring that if there is an insolvency there are funds available to the liquidator and that consumers are dealt with immediately and paid in full for their claim.

In the course of pursuing our role, we have regular dialogues with insurance supervisors. We may hear information about an insurance company and we talk to the insurance supervisor, OSFI, or the provincial supervisor. It is their job to follow through, but we may have information that helps them and we would share that with them informally.

[Translation]

**Senator Plamondon:** It is therefore the intermediary. The intermediary is the insurance company supervisor. It is the intermediary between you and the insurance companies. You talk, they talk to you, you say how things should be and they then relay the information to the insurance companies?

[English]

**Mr. Kovacs:** It is definitely the role of the insurance supervisor to work directly with the insurance company, especially if they have difficulty. If they are pursuing practices such as moral hazard, the supervisor plays that role. We may have information that the supervisor could use and we share that when we can.

I share your view that the public at large do not have readily available information about what is a strong, healthy insurance company and what is a weaker one. In the last few years, some progress has been made there. The leadership on that was offered by OSFI. Through the Internet, it is possible to get considerable current financial information about all the companies supervised by the federal government. That is available to everyone. There are some analysts, like insurance brokers, who are working for the consumer and have the capacity to understand the information. It was an attempt by the federal government that was not in place previously. This makes available all the information about the federal companies.

The federal government has shown leadership through OSFI. Our organization would welcome more provincial governments putting the same kind of information on their websites, such as the current financial health of the companies they are supervising. In Quebec, there is partial information; in the other provinces, there is not yet any information.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Is it something you would like to see everywhere?

de questions. Nous nous efforçons quant à nous de veiller à ce qu'en cas d'insolvabilité il y ait des fonds à la disposition du liquidateur et à ce que les consommateurs voient leurs dossiers traités immédiatement et leurs réclamations payées en entier.

Dans le cadre de la poursuite de notre rôle, nous dialoguons régulièrement avec les superviseurs des assurances. Il se peut que nous entendions parler d'une compagnie d'assurances donnée et nous en discutons alors avec le superviseur des assurances, le BSIF ou le superviseur provincial. C'est à eux qu'il revient de donner suite, mais il se peut que nous disposions de renseignements qui puissent les aider, auquel cas nous les leur fournissons, de façon informelle.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** C'est donc l'intermédiaire. L'intermédiaire est le surintendant des compagnies d'assurance. C'est l'intermédiaire entre vous et les compagnies d'assurance. Vous parlez, ils vous parlent, vous dites des choses qui devraient être, puis, ils transmettent l'information aux compagnies d'assurance?

[Traduction]

**M. Kovacs :** C'est définitivement le rôle du surveillant des compagnies d'assurances de travailler directement avec les compagnies d'assurances, surtout si elles sont en difficulté. Si elles poursuivent des pratiques telles que le risque moral, alors le surveillant joue ce rôle. Nous pouvons être en possession de renseignements que le surveillant pourrait utiliser et nous les fournissons lorsque nous le pouvons.

Je suis d'accord avec vous pour dire que le grand public n'a pas un accès facile à des renseignements indiquant ce qu'est une solide et saine compagnie d'assurances et ce qu'est une compagnie plus faible. Au cours des dernières années, certains progrès ont été faits en la matière. Le leadership en la matière a été assuré par le BSIF. Grâce à l'Internet, il est possible d'obtenir d'importants renseignements financiers à jour au sujet des compagnies qui sont sous la surveillance du gouvernement fédéral. Cela est à la disposition de tous. Il y a également certains analystes, comme les courtiers en assurances, qui travaillent pour le consommateur et qui sont en mesure de comprendre ces renseignements. Il s'agit là d'une initiative du gouvernement fédéral qui n'existait pas antérieurement. C'est ainsi que sont disponibles tous les renseignements au sujet des compagnies sous régime fédéral.

Le gouvernement fédéral a assuré un leadership par le biais du BSIF. Notre organisation aimerait bien que davantage de gouvernements provinciaux affichent sur leur site web les mêmes genres de renseignements en ce qui concerne, notamment, la santé financière des compagnies qu'ils surveillent. Au Québec, il existe des renseignements partiels; dans les autres provinces, il n'y a pas encore de renseignements quels qu'ils soient.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Est-ce quelque chose que vous voudriez voir partout?

[English]

**Mr. Kovacs:** Yes, we would like to see that everywhere in Canada. This would be of benefit to insurance consumers, who would understand this information, or to those who work on behalf of insurance consumers, such as brokers, agents and other analysts, who would understand this information. This information could be also available to the general public.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Are there key questions that are emerging with regard to consumer protection and that you would like to recommend to us? Are there new things that should be of concern to us?

[English]

**Mr. Kovacs:** We are here to share our expertise in the area of insolvency. We have less expertise in some of the other evidence presented to you to date. The committee played a very active role in the last round of reform. There was a great consumer focus in that round, and you have heard testimony that there were actions taken to move this forward since the last time this was brought up.

At a general level, we are making progress, and I have appreciated an opportunity to see some of the testimony. In the more narrow area that we know well, we have some provincial concerns that we will be pleased to put in writing, but in the very unusual circumstance of a failed company the consumers are looked after well.

[Translation]

**Senator Plamondon:** You talk of some provincial concerns you have. Could you name us a few?

[English]

**Mr. Kovacs:** We will do our best. We would prefer to name specifics from a research base. I have only done research in one province and the federal agency. I do not know how much time we have in terms of your timetable to give you specific advice about other provinces at this time. We do commit that we are going to be doing research on the other jurisdictions, but I do not know if it will be timely. However, we will share that as it becomes available.

**The Chairman:** When you give us the Newfoundland model, it would be useful to know where you consider the flaws to be. We can extrapolate that across the country.

[Traduction]

**M. Kovacs :** Oui, nous aimerions voir cela partout au Canada. Cela rendrait service aux consommateurs de produits d'assurance, qui comprendraient ainsi ces renseignements, ainsi qu'à ceux qui travaillent pour le compte des consommateurs de produits d'assurance, notamment courtiers, agents et autres analystes, qui comprendraient eux aussi ces renseignements. Ceux-ci devraient également être à la disposition du grand public.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Est-ce qu'il y des questions clés qui sont émergentes en matière de protection des consommateurs que vous voudriez nous voir recommander? Y a-t-il des choses nouvelles qui devraient être un sujet de préoccupation?

[Traduction]

**M. Kovacs :** Nous sommes ici pour vous livrer nos connaissances au sujet de la question de l'insolvabilité. Nous avons moins de connaissances s'agissant de certains des témoignages qui vous ont été livrés à ce jour. Le comité a joué un rôle très actif lors de la dernière ronde de réformes. L'on s'est beaucoup concentré sur le consommateur dans le cadre de cette ronde, et vous avez entendu des témoignages selon lesquels des mesures ont été prises pour faire avancer ce dossier depuis la dernière fois qu'il en a été question.

De façon générale, nous marquons des progrès, et j'ai apprécié l'occasion de voir certains des témoignages. Pour ce qui est du domaine plus étroit que nous connaissons bien, nous avons certaines préoccupations d'ordre provincial que nous serons heureux de coucher sur papier, mais dans les très rares cas où une compagnie fait faillite, les consommateurs sont bien servis.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Quand vous parlez de vos préoccupations au sujet des provinces, nommez-en donc quelques-unes?

[Traduction]

**M. Kovacs :** Nous ferons de notre mieux. Nous préférierions nous reporter pour le détail à une base de recherche. Je n'ai fait de la recherche que dans une province et au niveau de l'agence fédérale. Je ne sais trop de combien de temps nous disposons dans le cadre de votre horaire afin de vous donner des conseils précis au sujet d'autres provinces. Nous pouvons vous confirmer que nous allons faire de la recherche sur les autres provinces, mais j'ignore si cela viendra assez vite. Nous vous livrerons cependant ce qu'il en ressortira au fur et à mesure.

**Le président :** Lorsque vous nous donnerez le modèle pour Terre-Neuve, il serait utile pour nous de savoir où vous estimez qu'il existe des failles. Nous pourrions faire des extrapolations à l'échelle du pays.



You say the authority for membership in your organization is compulsory. What is the authority? Is there a legal authority or is it by agreement? How is it that your members are bound to do what your corporation bylaws provide? Is that voluntary or is that by some law?

**Mr. Harries:** Every property casual insurer who writes business in lines that PACICC covers is required to be a member under the insurance legislation or regulations.

**The Chairman:** Membership is mandatory, but where do you get the authority for the compulsory payments? Is that by agreement or by federal or provincial legislation?

**Mr. Harries:** Through our bylaws.

**The Chairman:** Essentially, the governments mandate your membership to be members of your organization. Therefore, once they become members you mandate this and you have the authority under your bylaws to do that. So it is enforcement. What happens if someone refuses to pay?

**Mr. Harries:** Thankfully, we have not had that experience. Our authority would be to have a discussion with the insurance regulator and bring that information to their attention and pursue that as vigorously as we could.

**The Chairman:** The consequences might be the loss of their authority to conduct business in the province or under the federal statute, whatever is it. Is that the idea? That would be the ultimate consequence.

**Mr. Harries:** They would not want to run afoul of the regulator.

**The Chairman:** You say that your independent members are separate and distinct from the stakeholders, and they do not form a majority, but they are a large plurality on your board. I understand that. How are they appointed or selected?

**Mr. Harries:** We have a governance and human resources committee of our board and we seek to get nominations from all of our board members. We make those discussions as wide as possible to seek well qualified individuals.

**The Chairman:** Is there some methodology wherein you ensure no conflict of interest — in other words, they are truly independent and do not have any direct or indirect interest in the insurance side of the board?

**Mr. Harries:** Yes.

**The Chairman:** What are the rules? Are there independent directors' rules to govern their independent conduct?

Vous dites qu'il est obligatoire d'adhérer à votre organisation pour obtenir l'autorisation requise. Quelle est cette autorisation? S'agit-il d'une autorisation légale ou bien cela se fait-il par le biais d'une entente? Comment se fait-il que vos membres doivent se plier à ce que prévoient les statuts de votre société? Cela est-il volontaire ou bien y a-t-il une loi?

**M. Harries :** Chaque assureur de biens et de risques divers qui souscrit dans un domaine régi par la SIMA-IARD est tenu d'être membre en vertu de la loi ou des règlements en matière d'assurances.

**Le président :** L'adhésion est obligatoire, mais d'où vous vient le pouvoir d'exiger ces paiements? Est-ce par le biais d'une entente ou en vertu d'une loi fédérale ou provinciale?

**M. Harries :** C'est ce que prévoient nos statuts.

**Le président :** En gros, les gouvernements imposent à vos membres d'adhérer à votre organisation. Dès lors qu'une compagnie devient membre, vous imposez telle ou telle chose et vous y êtes autorisés en vertu de vos statuts. C'est donc une question d'application. Que se passe-t-il si quelqu'un refuse de payer?

**M. Harries :** Fort heureusement, nous n'avons jamais vécu cela. En pareil cas, nous serions autorisés à avoir une discussion avec l'organisme de réglementation des compagnies d'assurances et nous porterions la situation à son attention et poursuivrions l'affaire aussi vigoureusement que possible.

**Le président :** Il pourrait s'ensuivre la perte de leur droit de poursuivre leurs activités dans la province ou en vertu de la loi fédérale, selon le cas. Est-ce là l'idée? Ce serait là la conséquence ultime.

**M. Harries :** Les compagnies d'assurances ne voudraient pas mettre en colère l'organe de réglementation.

**Le président :** Vous dites que vos membres indépendants sont distincts des actionnaires et qu'ils ne forment pas une majorité, mais ils comptent pour un nombre important des membres de votre conseil d'administration. Je comprends cela. Comment ces personnes sont-elles nommées ou choisies?

**M. Harries :** Nous avons un comité de gouvernance et de ressources humaines du conseil d'administration et nous cherchons à obtenir des noms de candidats auprès de tous les membres du conseil. Nous tenons des discussions aussi vastes que possible en vue de trouver des candidats bien qualifiés.

**Le président :** Y a-t-il quelque méthodologie que vous suivez en vue de veiller à ce qu'il n'y ait aucun conflit d'intérêt — en d'autres termes, afin de vous assurer que ces personnes soient réellement indépendantes et qu'elles n'aient pas d'intérêt direct ou indirect côté assurances du conseil d'administration?

**M. Harries :** Oui.

**Le président :** Quelles sont les règles? Existe-t-il des règles régissant le comportement indépendant des administrateurs indépendants?

**Mr. Harries:** Our main rule is that a public director of PACICC cannot be associated in any way with a member insurance company.

**The Chairman:** Is that in your bylaw? Where do we find that, so we can check the wording and see how independent they are?

**Mr. Harries:** It is a practice that we follow, but it is not written into our bylaw.

**The Chairman:** We are trying to wear the hat of the consumer. Your organization has gone a long way to fill a gap, but there are still lots of gaps in the consumer protection mechanism. We are interested in how to fill in the gaps. The representatives from the banking organizations told us that, had this happened sooner, things would have been better a lot sooner. They have confirmed the work we are doing in advance of the work we are doing. We would appreciate any specific recommendations in order to improve the process.

We have Option consommateurs, represented by Ms. Isabelle Durand and Mr. Jacques St-Amant. We also have Mr. Kyle here. We would ask you to take as little time as possible to present the key arguments. Mr. Kyle has presented a well drafted brief and we will want to explore that with him. If you can be brief in your presentation, this will allow our senators an opportunity to cross examine you. They have your material and they will be familiar with it.

[Translation]

**Ms. Isabelle Durand, Counsel, responsible for budget services, Option consommateurs:** Mr. Chairman, access to quality banking services is indispensable and this is why we are pleased to see the importance you are attaching to this sector. We wish to thank you for having invited us to participate in your study of consumer issues arising in the financial services sector.

Option consommateurs is a consumer association based in Montreal and which has been actively following, among other things, the financial services sector for more than 15 years now.

We offer individual budget counselling services where we are involved with over-extended consumers. Our legal information service every year serves more than 4,000 consumers, a quarter of whom call upon us because of problems they are having with their financial institutions.

Since 1990, we have published some twenty briefs or research reports relating to financial services and we have often appeared before your committee and other parliamentary groups.

Although our main concern is with low-income consumers, we have a broad general interest in consumers overall and their relationship with their financial service provider. Today we will

**M. Harries :** Notre principale règle est qu'un administrateur public de la SIMA-IARD ne peut avoir aucune association sous quelque forme que ce soit avec une compagnie d'assurances membre.

**Le président :** Cela figure-t-il dans vos statuts? Où trouverions-nous cela, afin que nous puissions vérifier le libellé et le degré d'indépendance?

**M. Harries :** C'est une pratique que nous suivons, mais cela ne figure pas dans nos statuts.

**Le président :** Nous nous efforçons de porter le chapeau du consommateur. Votre organisation a fait un bon bout de chemin pour combler un trou, mais il demeure encore quantité de trous dans le mécanisme de protection du consommateur. Ce qui nous intéresse c'est de savoir comment faire pour remplir ces trous. Les représentants du secteur bancaire nous ont dit que si cela était venu plus tôt les choses auraient été meilleures bien plus vite. Ils ont confirmé le travail que nous faisons en avance du travail que nous faisons. Nous apprécierions toute recommandation précise visant à améliorer le processus.

Nous accueillons maintenant le groupe Option consommateurs, ici représenté par Mme Isabelle Durand et M. Jacques St-Amant. Nous allons également entendre M. Kyle. Nous vous demandons de prendre un minimum de temps pour nous soumettre vos arguments clés. M. Kyle nous a fourni un mémoire très bien rédigé et nous voudrions l'examiner avec lui. Si vous pouviez faire vite avec vos remarques liminaires, cela permettrait aux sénateurs de vous poser des questions. Ils ont la documentation que vous avez fournie et ils ont eu l'occasion de la parcourir.

[Français]

**Mme Isabelle Durand, avocate, responsable des services budgétaires, Option consommateurs :** Monsieur le président, l'accès à des services bancaires de qualité est indispensable et c'est pourquoi nous sommes heureux de constater l'importance que vous accordez à ce domaine. Nous vous remercions de nous avoir invités à participer à vos travaux relatifs aux questions concernant les consommateurs dans le secteur financier.

Option consommateurs est une association de consommateurs dont le siège se trouve à Montréal et qui, entre autres, s'intéresse activement au secteur des services financiers depuis plus de 15 ans.

Nous offrons des services de consultation budgétaire individuels qui nous mettent en contact avec des consommateurs surendettés. Notre service d'information juridique dessert plus de 4 000 consommateurs par année dont le quart communique avec nous en raison de problèmes avec leurs institutions financières.

Depuis 1990, nous avons publié une vingtaine de rapports de recherche ou de mémoires relatifs aux services financiers et nous sommes intervenus fréquemment devant votre comité et d'autres instances parlementaires.

Si nous avons une préoccupation particulière pour les consommateurs à faible revenu, nous nous intéressons plus généralement à l'ensemble des consommateurs et à leurs

limit ourselves to the relationship between consumers and their banker. Every week we see that all is not well in the area of service quality, accessibility and complaint review and that there is much room for improvement.

With regard to credit, we are frankly worried about certain practices, and on the electronic payment side, it is a complete mess. Let me attempt to give you an overview. In the area of credit, we see a paradox: on the one hand, bankers too easily grant too much credit to already heavily indebted consumers who thus find themselves at the mercy of any hiccup that might rise in their lives such that they will not be able to make their payments.

[English]

**The Chairman:** You cover a lot of ground quickly, but if you could go more slowly it would help our interpreters.

[Translation]

**Ms. Durand:** The processes used by institutions to appraise the ability of a consumer to repay are in our view weak. At the same time, banks hardly ever grant loans of less than \$5,000, which pushes households whose refrigerator finally gives out towards wage buyers and pawnbrokers. We are presently involved in a micro-credit initiative in Montreal in collaboration with the Desjardins movement. This initiative is going well, but it cannot fill all of the demand that is out there.

Bank practices in the area of credit combined with the closure of many branches and other forms of service reductions account for a large part of the success that Money Mart and other such cheque cashing services and wage buyers are having these days.

Neither consumers, nor bankers, nor the economy as a whole are coming out winners with this trend that is encouraging a growing number of consumers to rely upon parallel financial services. In the area of basic banking service accessibility, it must however be noted that some progress has come with the 2001 reform. The legal requirement to open an account for any person fulfilling certain identification requirements has greatly improved the situation. All of the problems have not been resolved, but there is noticeable progress.

However, the situation is not improving in the area of electronic payments. We regularly receive complaints, most notably with regard to debit cards. We are also seeing that merchants are simply refusing to be paid in cash. In the case of unauthorized electronic payments, the rights and recourse mechanisms granted to consumers vary according to whether it is a preauthorized debit, a payment by debit card or a payment by credit card or by telecheque. Consumers, merchants and bankers no longer know which end is up.

relations avec le fournisseur de services financiers. Nous nous arrêtons aujourd'hui aux rapports entre les consommateurs et leurs banquiers. Nous constatons à toutes les semaines que tout n'est pas au bon fixe en matière de qualité de services, d'accessibilité ou de traitement des plaintes, il reste largement place à amélioration.

En matière de crédit, nous sommes carrément inquiets de certaines pratiques, et du côté des paiements électroniques, c'est le fouillis. Tentons d'en donner un aperçu. Dans le domaine du crédit, nous observons un paradoxe; d'une part, les banquiers accordent trop facilement trop de crédit à des consommateurs surendettés qui se trouvent alors à la merci du premier incident venu dans leur vie et qui fera en sorte qu'ils ne pourront plus assumer leurs mensualités.

[Traduction]

**Le président :** Vous couvrez beaucoup de terrain rapidement, mais si vous pouviez ralentir, cela aiderait nos interprètes.

[Français]

**Mme Durand :** Les processus d'évaluation utilisés par les institutions de la capacité de rembourser nous paraissent déficients. En même temps, les banquiers ne consentent pratiquement plus de prêts de moins de 5 000 \$, ce qui repousse les ménages dont les réfrigérateurs rendent l'âme vers les prêteurs sur salaire ou sur gage. Nous participons présentement à une initiative de microcrédit à Montréal en collaboration avec le mouvement Desjardins. Cette initiative fonctionne bien, mais elle ne répond pas à toute la demande.

Les pratiques bancaires en matière de crédit combinées aux fermetures de succursales dans de nombreux quartiers et aux autres formes de réduction de services expliquent largement le succès actuel des firmes Insta-chèques, Money Mart ou des prêteurs sur salaire.

Ni les consommateurs, ni les banquiers, ni l'économie en général ne sortent gagnants de cette évolution, qui incite un nombre grandissant des consommateurs à recourir aux services financiers parallèles. En matière d'accessibilité aux services bancaires de base, il faut toutefois noter un progrès dû à la réforme de 2001. L'obligation législative d'ouvrir des comptes à toute personne répondant à certaines exigences d'identifications a permis d'améliorer notablement les choses. Tout n'est pas réglé, mais le progrès est perceptible.

Par contre, la situation ne s'améliore pas en matière de paiements électroniques. Nous recevons régulièrement des plaintes à l'égard de cartes de débit notamment. Nous constatons aussi que les marchands refusent tout simplement d'être payés en argent comptant. Dans le cas des paiements électroniques non autorisés, les droits et les recours des consommateurs seront différents selon qu'il s'agit d'un débit pré-autorisé, d'un paiement par carte de débit ou d'un paiement par carte de crédit ou d'un téléchèque. Le consommateur, le marchand et le banquier ne s'y retrouvent tout simplement plus.



It is high time that Canada do what the United States did a long time ago: develop a cohesive legal framework for electronic payments so as to reduce the risks for all participants.

Some of these risks could be mitigated by the complaints review process. We have however seen that consumers are not very aware of this process and that it does not always function very well. Consumers are leery of mechanisms that are controlled by banks and the process is sometimes very lengthy.

The attitude and decisions of banks' in-house ombudsmen are not always imbued with the necessary impartiality. And even though things run more smoothly with the investment and banking services ombudsmen, consumers sometimes tire too quickly before reaching this stage in the complaints review system.

The establishment of the financial consumer agency did however go well and its dynamic approach has been much appreciated. We would like to see its mandate extended and its resources increased. The establishment of the agency and the positive impact of the regulations with regard to the opening up of accounts prove that well designed regulations do improve the operation of the Canadian financial services market, which remains highly regionalized. We would invite the committee to draw upon existing examples in its study of the numerous problems that consumers are still having with their bankers and that we have but touched upon here. We would be pleased to answer any questions you may have.

[English]

**The Chairman:** Mr. Kyle, the reason I am asking both witnesses to proceed is that we intend to go to 6:10 or thereabouts. If you can be brief in your comments, this will allow senators to choose who amongst you they wish to question.

**Mr. Robert Kyle, as an Individual:** Is five or six minutes fine?

**The Chairman:** Five or six minutes is fine. Take your time; go a little bit slower than the previous witness.

**Mr. Kyle:** Thank you for inviting me to participate in these hearings. Senator Plamondon's inspiration to undertake this study is an opportunity for the federal government to look closer at the impact of how such important provincially regulated industry affects all Canadians.

As a 20-year veteran of the financial services industry, the past executive director of the Small Investor Protection Association and a current director of the Consumers Council of Canada, I have the opportunity to listen to unending complaints for years from both brokers and investors alike with respect to the current system of securities regulation.

Comme les États-Unis l'ont fait, il y a longtemps, il est plus que temps que le Canada se dote d'un cadre législatif cohérent en matière de paiement électronique pour réduire les risques encourus par tous les participants.

Certains de ces risques pourraient être mitigés par le processus de traitement des plaintes. Hélas, nous constatons qu'il demeure très mal connu auprès des consommateurs et qu'il ne fonctionne pas toujours très bien. Les consommateurs éprouvent de la méfiance à l'égard des mécanismes contrôlés par les banquiers et les délais sont parfois très longs.

L'attitude et les décisions des ombudsmans internes des banques ne sont pas toujours empreintes de l'impartialité nécessaire. Si les choses se déroulent mieux au niveau de l'ombudsman des services bancaires et de l'investissement, les consommateurs se lassent parfois trop souvent avant d'en arriver à ce stade de la plainte.

En contrepartie, la mise en place de l'agence de consommation en matière financière s'est bien déroulée et elle fait preuve d'un dynamisme apprécié. Nous souhaiterions que son mandat soit étendu et ses ressources augmentées. La création de l'agence et les effets positifs de la réglementation relative aux ouvertures de compte démontrent qu'une réglementation bien conçue améliore le fonctionnement du marché des services financiers canadiens qui demeure hautement centré au plan régional. Nous invitons le comité à s'inspirer des exemples dans sa réflexion relative aux problèmes nombreux qu'éprouvent encore les consommateurs avec leur banquier et que nous n'avons qu'effleurés. Il nous fera plaisir de répondre à vos questions.

[Traduction]

**Le président :** Monsieur Kyle, si je demande aux deux témoins d'y aller avec leurs remarques liminaires, c'est que nous comptons siéger jusqu'à environ 18 h 10. Si vous pouviez vous en tenir à un bref exposé, cela permettra aux sénateurs de choisir à qui parmi vous poser des questions.

**M. Robert Kyle, à titre personnel :** Cela vous irait-il, un topo de cinq ou six minutes?

**Le président :** Cinq ou six minutes, ce serait très bien. Prenez votre temps; faites un peu plus lentement que le témoin qui vous a précédé.

**M. Kyle :** Merci de m'avoir invité à participer à ces audiences. L'inspiration qu'a eue le sénateur Plamondon d'entreprendre cette étude offre au gouvernement fédéral l'occasion d'examiner de plus près l'incidence qu'a sur tout les Canadiens ce très important secteur à réglementation provinciale.

Fort de mes 20 années d'expérience dans l'industrie des services financiers et en tant qu'ancien directeur exécutif de la Small Investor Protection Association et actuel administrateur du Conseil des consommateurs du Canada, j'ai eu l'occasion d'entendre pendant des années une litanie ininterrompue de doléances de la part de et courtiers et d'investisseurs au sujet de l'actuel régime de réglementation des valeurs mobilières.

When I was reviewing some of the speakers that have presented to this committee, I found it interesting that, while you have heard from the private regulators, industry lobbyists, industry associations and investor consumer organizations, you have not heard from individuals who make a living as a financial advisor, broker or dealer. This is not surprising, however.

**The Chairman:** Just pausing there. We have been meticulous in trying to proceed to hear from the government, then to hear from those members that are part of the self-regulation group, and now we are open to hearing from the public and from people such as yourself. If you think we are deficient and other people can bring evidence to the committee that we have not heard, we are open to that.

**Mr. Kyle:** I appreciate that. To make my point, it was that I have asked several of those brokers who have come to me with complaints if they would make their complaint in writing to this committee. They have refused to do so. Their reason, the fear that they may become the target of an investigation by the industry lobbyist regulatory body themselves or that they might lose their employment with their firms. They do not want to be whistle-blowers.

Neither the regulators nor the SRO members will tolerate whistle-blowers that are critical of the system by which they are regulated. One only has to look to Alberta to see how the securities commission there has dealt with whistle-blowers within their own organization, so what chance does a registrar have?

John Grisham, author of novels such as *The Firm* and *The Client*, would probably have a bestseller on his hands if he wrote one entitled *The Club*, much the same as Canadian John Lawrence Reynolds did with his book, *The Naked Investor: How to Even the Odds with the Investment Industry*, a book about why almost everybody but you gets rich on your RRSP. This is not meant as a plug for Mr. Reynolds, but his book is a timely warning to those who rely on our current regulator framework for protection.

My personal submission to this committee, "Self-Regulatory Organizations in the Canadian Securities Industry," illustrates several of the major legal, operational and logistical problems that negatively affect investors and brokers across Canada. It is by no means exhaustive. Our fragment securities industry is fraught with pitfalls and now, in my view, ceases to work properly at all for the investor.

In August 2004, the Ontario finance committee held hearings similar to these, where Ontarians and residents of other provinces had the opportunity to speak directly with government. Their concerns were made loud and clear. These hearings resulted in a 59-page report containing 14 recommendations agreed to by all political parties being tabled to the Ontario Legislative Assembly

En passant en revue le témoignage de certains des intervenants qui ont comparu devant le comité, j'ai trouvé intéressant que, bien que vous ayez entendu des organismes de réglementation privés, des lobbyistes de l'industrie, des associations professionnelles et des organisations de consommateurs investisseurs, vous n'avez pas entendu le point de vue de ceux qui gagnent leur vie en tant que conseillers financiers, courtiers ou agents. Mais cela n'a rien d'étonnant.

**Le président :** Permettez que je vous interrompe un instant. Nous nous sommes méticuleusement efforcés dans le cadre de notre planification d'entendre d'abord les pouvoirs publics, puis les membres faisant partie de la catégorie autoréglementée, et c'est maintenant que nous sommes ouverts à entendre de simples citoyens et des personnes comme vous-même. Si vous estimez qu'il y a des lacunes et que d'autres personnes pourraient livrer au comité des vues que nous n'avons pas encore entendues, alors nous sommes ouverts à cela.

**M. Kyle :** J'apprécie cela. Pour bien me faire comprendre, j'avais demandé à plusieurs de ces courtiers qui sont venus me voir avec leurs griefs de coucher leurs plaintes sur papier et de les soumettre au comité. Ils ont refusé. Leur raison : la crainte qu'ils fassent l'objet d'une enquête par les organes de réglementation de lobbyistes de l'industrie eux-mêmes ou alors qu'ils perdent leur emploi. Ils ne veulent pas être des dénonciateurs.

Ni les organes de réglementation ni les membres de l'OAR ne toléreront des délateurs qui sont critiqués à l'égard du système qui les réglemente. Il suffit de regarder du côté de l'Alberta pour voir comment la Commission des valeurs mobilières là-bas à traiter des dénonciateurs au sein de sa propre organisation, alors quelles chances aurait un registraire?

John Grisham, auteur de romans comme *The Firm* et *The Client*, aurait sans doute un bestseller s'il en écrivait un portant le titre *The Club*, un peu à la manière de l'auteur canadien, John Lawrence Reynolds, avec son livre intitulé *The Naked Investor : How to Even the Odds with the Investment Industry*, un livre qui explique pourquoi presque tout le monde sauf vous s'enrichit avec son REER. Je ne dis pas cela pour donner un coup de pouce à M. Reynolds, mais son livre est une mise en garde opportune pour ceux qui comptent sur notre actuel cadre de réglementation pour être protégé.

Ma propre soumission au comité, intitulée « Self-Regulatory Organizations in the Canadian Securities Industry », illustre plusieurs des graves problèmes juridiques, opérationnels et logistiques qui ont une incidence négative sur les investisseurs et les courtiers de partout au pays. Mon étude n'est aucunement exhaustive. Notre industrie fragmentée des valeurs mobilières est truffée d'écueils et à mon sens elle ne fonctionne plus du tout comme elle le devrait en ce qui concerne l'investisseur.

En août 2004, le Comité des finances de l'Ontario a tenu des audiences semblables aux vôtres et au cours desquelles les Ontariens et les résidents d'autres provinces ont eu l'occasion de s'entretenir directement avec le gouvernement. Leurs préoccupations ont été expliquées haut et fort. Ces audiences ont résulté en un rapport de 59 pages renfermant



for implementation. The following is an extract from that report. "The testimony received by the standing committee revealed a deep-seated scepticism on the part of the investing public. They simply are not confident that complaints will always be handled in an objective manner and under a system of self-regulation. We believe the question of whether SROs should be given more powers or indeed whether they should have any powers at all should be the subject of further review by a task force established to examine the specific issue."

Why is this so important? I will try to provide a simple example. When Canadian citizens witness what they believe to be a crime, they will call the police. When an investor feels they have been victimized, they will logically contact the organization empowered to enforce securities law, in this case the securities commissions.

Well, forget logic. The statutory regulators will send the aggrieved investor to either the Investment Dealers Association of Canada or the Mutual Fund Dealers Association of Canada — in other words, the government regulator. For example, the Ontario Securities Commission, which is responsible for administering the province's securities legislation, will direct the investor to a trade association — the very same association that represents the securities dealer that the investor has a complaint against. It is then that the association will make a determination as to whether the investor's claim has merit.

In all cases, their determination will not result in any charges being laid for breaches of securities legislation or the Criminal Code by either the IDA or the MFDA. The reason is simple. The SROs do not have the ability to administer securities legislation or the Criminal Code, nor can they interpret what constitutes public interest. They are private-natured organizations. This results in retail investors never having a proper determination of their complaint by a public body statutorily charged to protect their interests.

The fox guarding the hen house, the emperor has no clothes, the Wild West, these are phrases Canadian investors are familiar with.

I thank you for the opportunity to speak to you today. I have placed my submission, as well as others, for the public to access at [www.regulators.itgo.com](http://www.regulators.itgo.com). I look forward to your questions.

[Translation]

**Sénateur Plamondon:** Have the bank mergers been beneficial to consumers? Some witnesses have told us that the credit unions could take up the slack in the wake of the closing of bank branches. I do not believe that they will offer all of the services a bank might offer. There has been some consolidation in Quebec

14 recommandations entérinées par tous les partis politiques et déposé pour mise en œuvre auprès de l'Assemblée législative de l'Ontario. Suit un extrait de ce rapport : « Les témoignages entendus par le comité permanent ont fait ressortir un profond scepticisme de la part du public investisseur. Les gens n'ont tout simplement pas la conviction que les plaintes seront toujours traitées d'une façon objective et dans le cadre d'un système d'autorégulation. Nous pensons que la question de savoir si les OAR devraient se voir accorder davantage de pouvoirs voire même s'ils devraient exercer quelque pouvoir que ce soit devrait faire l'objet d'un examen plus poussé par un groupe de travail chargé de se pencher tout particulièrement sur cette question ».

Pourquoi est-ce si important? Je vais tenter de vous donner un exemple simple. Lorsqu'un citoyen canadien est témoin de ce qu'il pense être un crime, il appellera la police. Lorsqu'un investisseur a le sentiment d'avoir été victimisé, il contactera logiquement l'organisation habilitée à exécuter la loi en matière de valeurs mobilières, dans ce cas-ci les commissions des valeurs mobilières.

Eh bien, oublions la logique. Les organismes de réglementation prévus sous la loi enverront l'investisseur lésé voir ou l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières ou l'Association canadienne des courtiers en fonds mutuels — en d'autres termes, l'organe de réglementation gouvernemental. Par exemple, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, qui est responsable de l'administration de la loi provinciale en matière de valeurs mobilières, enverra l'investisseur voir une association professionnelle — celle-là même qui représente le courtier en valeurs mobilières contre lequel l'investisseur a une plainte. C'est alors que l'association décidera si la plainte de l'investisseur a du mérite.

Dans tous les cas, la décision ne débouchera pas sur des poursuites pour infraction au titre de la loi sur les valeurs mobilières ou du Code criminel par ou l'ACCOVAM ou l'ACCFM. La raison en est simple. Les OAR ne sont pas habilités à appliquer les lois en matière de valeurs mobilières ou le Code criminel et ils ne peuvent pas non plus interpréter ce que constitue l'intérêt public. Il s'agit d'organismes de nature privée. Le résultat en est que les épargnants ne voient jamais leurs plaintes traitées comme il se doit par un organe public chargé par la loi de protéger leurs intérêts.

Le renard qui surveille le poulailler, l'empereur dénudé, le Far West, voilà des expressions que connaissent très bien les investisseurs canadiens.

Je vous remercie de l'occasion qui m'a été ici donnée de comparaître devant vous aujourd'hui. Mon mémoire et d'autres documents sont à la disposition du public à l'adresse Internet que voici [www.regulators.itgo.com](http://www.regulators.itgo.com). J'envisage avec plaisir de répondre à vos questions.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Les fusions bancaires seront-elles bénéfiques pour les consommateurs? Des témoins nous ont dit que les Credit Union pourraient prendre la relève suite à la fermeture de succursales bancaires. Je ne crois pas qu'elles offriront tous les services qu'une banque pourrait offrir. Une



and certain credit unions have closed. They were replaced by outlets and then by automatic teller machines. And when these ATMs are not profitable enough, then they are simply shut down. Will these bank branch replacement options be beneficial to consumers?

**Mr. Jacques St-Amant, analyst, Option consommateurs:** We at first blush see no advantage to the prospect of bank mergers, and for several reasons. The first one is that the vast majority of local markets are extremely concentrated. A CROP opinion poll in 2001 asked consumers what reasons guide them in their choice of financial institution. The most frequent were quality personalized service and proximity. Consumers essentially choose their banker within a local market. We however did research in 1997, the results of which were published in 1998, indicating that in 58 per cent of Canadian communities there is just one deposit-taking institution and that in close to 20 per cent of communities there are only two. Overall, three quarters of Canadian communities have at the most two deposit-taking institutions. In large cities, where there is more competition, one must look at each neighbourhood.

In low-income neighbourhoods, the banks are not very present. If the market becomes even more concentrated with a reduction in the number of banks, then clearly there will be less competition with all of the negative effects that might have on the market, which is already not in the best of health. We a priori see no worthwhile reason, both in the interest of consumers and in that of small businesses and the economy overall, for there to be mergers. Bankers on the other hand often tell us that if there were mergers, that would allow us to become important players on the international scene.

If you have the opportunity to look at a recent issue of *Forbes Global 2000*, you will find in it the list of the 2,000 most influential corporations in the world. The Royal Bank is ranked 89th, which is not that bad at all. On the list of the large deposit-taking institutions that exist in the world, the Royal Bank is 38th. If we wish to play within the select club of the 12 or 13 very large banks that have assets of more than a billion US dollars, then we will have to merge at least four of our major banks, including the Royal Bank, into a single institution. If we want Canadian banks to become players on the world scene, we will have to resign ourselves to having but one bank in Canada, which is not necessarily a prospect that thrills us.

As for the possibility of the cooperative movement in some way substituting itself for the banks in a merger scenario, one must remember, as Senator Plamondon was saying, that in Quebec that was not a very common occurrence, even if there were bank branch closures. I am thinking in particular of the Hochelaga-Maisonneuve neighbourhood in Montreal, a very low-income neighbourhood, where we have witnessed numerous closures over the last few years and where the number of Caisses populaires Desjardins has also dropped off because of concentration and a reduction in the number of outlets. The quality of the services has certainly not increased. If, for example, Desjardins or credit

consolidation has taken place in Quebec and certain caisses have been closed. They have not been replaced by points of sale and then, afterwards, they have been replaced by automatic teller machines and when the automatic teller machine was not sufficiently profitable, it has been closed simply. These replacements of branch banks will be to the advantage of consumers?

**M. Jacques St-Amant, analyste-conseil, Option consommateurs :** Nous ne voyons, a priori, aucun avantage à la perspective de fusions bancaires pour plusieurs raisons. La première est que la grande majorité des marchés locaux sont extrêmement concentrés. Un sondage CROP, en 2001, demandait aux consommateurs les motifs en vertu desquels ils choisissaient leur institution financière. Les motifs les plus fréquents étaient la qualité du service personnalisé et la proximité. Essentiellement les consommateurs choisissent leur banquier dans un marché local. Or, nous avons fait une recherche en 1997, dont les résultats ont été publiés en 1998, qui indiquait que dans 58 p. 100 des localités au Canada, une seule institution de dépôt était présente et dans près de 20 p. 100 des localités, il n'y en avait que deux. En gros, dans les trois quarts des localités canadiennes, il y a, au plus, deux institutions de dépôt présentes. Dans les grandes villes où il y a davantage de concurrence, il faut regarder par quartier.

Dans les quartiers à faible revenu, les banquiers sont très peu présents. Si on concentre encore davantage le marché en réduisant le nombre de banques, il est évident qu'il y aura moins de concurrence avec tous les effets négatifs que cela pourrait avoir sur le marché qui n'est déjà pas en excellente santé. On ne voit pas, a priori, de bonnes raisons, tant pour les consommateurs que pour les petites entreprises et l'économie en général d'envisager des fusions. Par ailleurs, les banquiers nous disent très souvent que si nous procédions à des fusions cela nous permettrait de devenir des joueurs importants sur la scène mondiale.

Si vous avez l'occasion de trouver un numéro récent de la revue *Forbes Global 2000*, vous y retrouverez la liste des 2 000 entreprises les plus influentes au monde. La Banque Royale arrive au 89<sup>e</sup> rang, ce qui n'est quand même pas si mal. Quand on fait la liste des grandes institutions de dépôt au monde, la Banque Royale arrive au 38<sup>e</sup> rang. Si l'on veut jouer dans le cercle fermé des 12 ou 13 très grandes banques, qui ont des actifs supérieurs à un trillion de dollars américains, il faudrait fusionner au moins quatre de nos grandes banques en une seule institution, dont la Banque Royale. Si l'on veut que les banques canadiennes deviennent des joueurs sur la scène mondiale, il faudra se résigner à n'avoir qu'une banque au Canada, ce qui n'est pas nécessairement une perspective qui nous réjouit.

Quant à la possibilité que le mouvement coopératif se substitue en quelque sorte aux banques en cas de fusion, il faut retenir, comme le notait madame le sénateur Plamondon, qu'au Québec cela n'a pas été un phénomène qui s'est manifesté beaucoup, même s'il y a eu des fermetures de succursales. Je pense, au quartier de Hochelaga-Maisonneuve, à Montréal, qui est un quartier à très faible revenu, où on a assisté dans les dernières années à de nombreuses fermetures et où le nombre de Caisses populaires Desjardins a également diminué en raison de la concentration et d'une réduction de points de service. La qualité des services n'a certainement pas augmenté. Si, par exemple,

unions bought back a certain number of outlets, that might maintain a certain local presence, which is already very concentrated, but it would not increase competition. It would only amount to replacing one banner by another in an already highly concentrated market. We see no advantage to there being mergers. We do not believe that credit unions will in the medium term be playing a more important role in the market place.

[English]

**The Chairman:** I have allowed a lot of leeway in the response to this question, but it is somewhat out of the field of our study. To be fair to Senator Plamondon, the Governor of the Bank of Canada was here several weeks ago and he talked about mergers in a positive way.

This committee is not as yet seized of this issue. We have not made up our mind as a committee about whether we will recommend renovation of the present banking system. We all believe that there should be more competition.

I would like to get back to the issues currently before us.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Since we have already accepted to hear the bankers talk to us about mergers, I believe it is appropriate to put similar questions to consumer representatives. I would like to discuss the matter of debit cards.

[English]

**The Chairman:** If we do have a specific hearing on bank mergers, you will be welcome to come back and talk to us again.

**Mr. St-Amant:** We would be delighted to do so.

**The Chairman:** If you do not mind, could we get back to the subject matter of our study, which is consumer protection within the financial sector as it appears today.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Some witnesses have told us that there is no serious problem with debit cards. We however read in the newspaper that in the medium term the plan is to replace debit cards with smart cards. It is not because debit cards are completely fraud-free. What problems do you have with debit cards?

**Mr. St-Amant:** We would be tempted to invite those who are saying that there is no problem to come and give answers to consumers. We regularly receive complaints from victims of unauthorized debits. These people go to their financial institution and are given answers that too often are not in compliance with the Canadian code of service for debit cards. They call upon the complaints service of the institution, when they are aware of its

Desjardins ou des sociétés de crédits rachetaient un certain nombre de succursales, on maintiendrait peut être une présence locale, qui est déjà très concentrée, mais on n'augmenterait pas la concurrence. On ne ferait que substituer une bannière par une autre dans un marché qui est déjà concentré. Nous ne voyons pas d'avantage aux fusions. Nous ne pensons pas que les sociétés de crédit, à moyen terme, joueront un rôle beaucoup plus important dans le marché.

[Traduction]

**Le président :** J'ai accordé une grande marge de manœuvre pour ce qui est de la réponse à cette question, mais cela déborde un petit peu des limites de notre étude. Pour être juste envers le sénateur Plamondon, le gouverneur de la Banque du Canada est venu ici il y a quelques semaines et a parlé en des termes positifs des fusions.

Le comité n'est pas encore saisi de cette question. Nous n'avons pas encore décidé, en tant que comité, si nous voulons recommander un réaménagement de l'actuel système bancaire. Nous sommes tous d'avis qu'il devrait y avoir davantage de concurrence.

J'aimerais que nous revenions aux questions qui nous occupent en ce moment.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Puisque nous avons accepté de recevoir les banquiers pour nous parler de fusion, je crois qu'il est approprié de poser des questions équivalentes aux représentants des consommateurs. J'aimerais aborder la question des cartes de débit.

[Traduction]

**Le président :** Si nous tenons des audiences portant précisément sur les fusions bancaires, vous serez les bienvenus pour revenir nous voir et vous entretenir avec nous.

**M. St-Amant :** Nous en serions ravis.

**Le président :** Si vous le voulez bien, revenons à la question sur laquelle porte notre étude, soit la protection des consommateurs dans le secteur des services financiers tel qu'il existe à l'heure actuelle.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Certains témoins nous ont dit qu'il n'y avait pas de problème important avec les cartes de débit. Pourtant on lit dans les journaux qu'à moyen terme, on cherche à remplacer les cartes de débit par des cartes à puce. Ce n'est pas parce que les cartes de débit sont à l'épreuve de toute fraude. Quels problèmes avez-vous avec les cartes de débit?

**M. St-Amant :** Nous serions tentés d'inviter ceux qui vous disent qu'il n'y a pas de problème, à venir répondre aux consommateurs. Nous recevons régulièrement des plaintes des victimes de retraits non autorisés. Ceux-ci s'adressent à leur institution financière et reçoivent des réponses qui, trop souvent, ne correspondent pas au contenu du Code canadien de service de cartes de débit. Ils s'adressent, quand ils le connaissent, au



existence, and are told that they will cut it down the middle. Yes, problems are relatively frequent. Institutions reimburse without difficulty in cases of systematic cloning. However, in more individual cases, it is more difficult to obtain compensation. However, as you mentioned, the industry is aware that the mechanism that is presently in use with magnetic strip cards is not secure.

**Senator Plamondon:** It is mostly cash withdrawals without the consent of the card holder that are the problem, correct?

**Ms. Durand:** Yes.

**Senator Plamondon:** You talked in your brief about bankers who refuse to cash cheques that have been double endorsed. This is not the first time I have heard such a comment. Several consumers have had this happen to them. You send someone to a financial institution, the person is asked to endorse the cheque and all of a sudden you have trouble cashing it. Could you tell me what types of complaints you receive in this regard?

**Mr. St-Amant:** Over several years now we have seen cases where bankers categorically refused to cash cheques bearing two endorsements. For people who have no bank account and for those whose accounts are systematically frozen for clearance purposes and who could in this way have quicker access to cash, it is a major obstacle.

**Senator Plamondon:** Is it possible to refuse a government cheque, for example, that has been endorsed? Why would the bank refuse such a cheque?

**Mr. St-Amant:** When one looks at the Bill of Exchange Act, logic has it that the very essence of a cheque is that it be negotiable, endorsable. If it were not so, the Interbank Netting Scheme would not work, given that it is an endorsement system. Unfortunately, the only practical recourse for consumers is to call upon the courts. They have the right to cash their cheque, but the practice is rather laborious.

**Senator Plamondon:** What is consumers' greatest problem at the present time in the area of financial services?

**Mr. St-Amant:** There is a series of problems. With regard to credit, there is a double problem. First of all we find that access to credit is too easy for certain consumers and that there is insufficient access or refusal of access for others, which is paradoxical. Secondly, the rate of electronic payments is a more and more striking phenomenon. We are presently in quite a mess with archaic laws.

A little while ago, I attended a conference at which there were representatives of Visa international. It is clear that the Visa movement has a global policy aimed at developing electronic payment services as much as possible. Consumers, states and governments are assaulted with advertising promoting these modes of payment. We are not at all opposed to electronic

mécanisme de traitement des plaintes de l'institution, pour se faire dire qu'on va couper la poire en deux. Oui, les problèmes sont relativement fréquents. Les institutions remboursent sans difficulté les cas de clonage systématique. Toutefois, lorsqu'il s'agit de cas plus individuels, il est plus difficile d'obtenir réparation. Cependant, vous l'avez mentionné, l'industrie sait que le mécanisme actuel, qui utilise une carte à bande magnétique, n'est pas sécuritaire.

**Le sénateur Plamondon :** Ce sont surtout les cas de retraits de fonds sans le consentement de la personne qui vous causent des problèmes, n'est-ce pas?

**Mme Durand :** Oui.

**Le sénateur Plamondon :** Vous avez parlé dans votre mémoire de banquiers qui refusent de négocier un chèque portant un double endossement. Ce n'est pas la première fois que j'entends ce commentaire. Plusieurs consommateurs ont vécu cette expérience. On envoie quelqu'un à l'institution financière, on lui demande d'endosser le chèque et, tout à coup, on a de la difficulté à encaisser un chèque. Pourriez-vous me dire quelles plaintes vous recevez à ce sujet?

**M. St-Amant :** Depuis quelques années nous constatons des cas où les banquiers refusent catégoriquement d'encaisser un chèque qui porte un double endossement. Pour les gens qui n'ont pas de compte de banque ou pour ceux qui font face à des délais de gel de fonds importants, et qui pouvaient de cette façon avoir accès plus rapidement à des liquidités, c'est un obstacle assez important à l'accessibilité de leurs fonds.

**Le sénateur Plamondon :** Est-ce permis de refuser un chèque, par exemple, du gouvernement qui est endossé? Pourquoi la banque refuse-t-elle?

**M. St-Amant :** En toute logique, quand nous lisons la Loi sur les lettres de change, il est de l'essence d'un chèque qu'il soit négociable, qu'il puisse être endossé. S'il ne pouvait pas l'être, le système de compensation interbancaire ne fonctionnerait pas, puisque c'est un système d'endossement. Malheureusement, le seul recours pratique du consommateur c'est auprès des tribunaux. Ils ont le droit de faire encaisser leur chèque, mais la pratique est assez laborieuse.

**Le sénateur Plamondon :** Quel est le plus gros problème des consommateurs en ce moment en ce qui a trait aux services financiers?

**M. St-Amant :** Il y a une série de problèmes. En ce qui a trait au crédit, on a un double problème. Premièrement, on retrouve l'accès trop facile au crédit pour certains consommateurs et un non accès au crédit pour d'autres, ce qui est paradoxal. Deuxièmement, le niveau des paiements électroniques devient un phénomène de plus en plus marquant. Nous nous trouvons actuellement dans un fouillis avec une législation archaïque.

J'assistais, il y a quelque temps, à une conférence où se trouvaient des représentants de Visa international. Il est très clair que le mouvement Visa a une politique mondiale pour développer le plus possible le service des paiements électroniques. Des offensives publicitaires auprès des consommateurs, des États et des gouvernements sont faites pour faire la promotion de ces



payments, but there must be an adequate framework in order for everyone to be well served, from the banks to the merchants and to consumers. We are still at present far from the mark here in Canada.

**Senator Plamondon:** Mr. Kyle, you were saying that the small investor is leery — which is true — and does not know how to go about evaluating a risk. What would you recommend to small investors, who have saved throughout their entire life and who do not wish to take risks but who do not want to leave their money sitting in an account at 0.5 per cent interest? What advice would you give him or her? What precautions should the retail investor take in order to protect him or herself?

[English]

**Mr. Kyle:** Everyone should do due diligence into finding out the nature of the broker that he or she is dealing with and whether the broker has a past record, a history, and the history of the firm itself. What is the registrant licensed to do? Look into their background. There is an onus on the public as well.

**Senator Plamondon:** How do you do that?

**Mr. Kyle:** The regulators do have a website where you can look into the background of individual registered representatives. Unfortunately, what you will not find on there is when there are simple reprimands made by the private regulator. It becomes difficult to do due diligence. It is difficult to find information from private authorities. If you wanted to go as far as the Information Commissioner or the Privacy Commissioner of the different provinces to get that information, you cannot obtain it.

**Senator Plamondon:** Then you cannot do due diligence.

**Mr. Kyle:** It becomes very difficult to do that, yes.

**Senator Plamondon:** Then what can you do?

**Mr. Kyle:** This is a very difficult question. You can put it in the bank and get your 1.5 per cent, I guess. I do not know what choice Canadians really have. Where can they invest outside of the current system we have? There is really nothing there for them. There is real estate, I suppose. I am not an adviser.

**Senator Plamondon:** You were saying that people are distrustful.

**Mr. Kyle:** They are distrustful of the system the way it is set up for them, yes.

**Senator Plamondon:** How can you make the system trustworthy?

**Mr. Kyle:** You can make it better. I do not know what system people will trust. Ultimately, a system run by the banks and the dealers themselves is not one people will be comfortable with. We looked at some type of mechanism to achieve restitution for a client. The federal government a few years back set up CFSON

modes de paiements. Nous ne sommes absolument pas contre les paiements électroniques, toutefois il faut qu'ils soient encadrés correctement afin que tous s'y retrouvent, tant les banquiers que les marchands et les consommateurs. Actuellement au Canada, on est très loin du compte.

**Le sénateur Plamondon :** Monsieur Kyle, vous disiez que le petit investisseur est méfiant — c'est exact — et qu'il ne sait pas comment évaluer un risque. Que recommanderiez-vous à un petit investisseur, qui a des économies d'une vie, qui ne voudrait pas prendre de risque, mais qui ne voudrait pas laisser son argent dans un compte à 0,5 p. 100? Que lui conseilleriez-vous? Quelles précautions aurait-il à prendre pour se protéger?

[Traduction]

**M. Kyle :** Chacun devrait faire preuve de diligence raisonnable s'agissant de se renseigner sur le courtier avec lequel il ou elle fait affaire et de déterminer s'il a des antécédents, un passé, ainsi que sur le passé du cabinet lui-même. Qu'est le courtier inscrit autorisé à faire? Renseignez-vous. C'est là une responsabilité qui revient au public également.

**Le sénateur Plamondon :** Et comment vous y prendriez-vous?

**M. Kyle :** Les organes de réglementation ont un site web sur lequel vous pouvez vous renseigner sur les antécédents des différents inscrits. Malheureusement, vous n'y verrez pas s'il y a eu de simples réprimandes de la part de l'organe de réglementation privé. Il devient alors difficile d'assurer la diligence raisonnable. Il est difficile de trouver des renseignements auprès des organismes privés. Si vous vouliez remonter jusqu'au commissaire à l'information ou au commissaire à la protection de la vie privée des différentes provinces pour obtenir ces renseignements, vous n'y parviendriez pas.

**Le sénateur Plamondon :** Vous ne pouvez alors pas exercer toute la diligence voulue.

**M. Kyle :** Oui, cela devient en effet très difficile.

**Le sénateur Plamondon :** Et que pouvez-vous alors faire?

**M. Kyle :** Il s'agit là d'une question très difficile. Vous pouvez déposer votre argent à la banque et toucher vos 1,5 p. 100, je suppose. J'ignore quel choix ont réellement les Canadiens. Où peuvent-ils investir à l'extérieur de l'actuel système en place? Il n'y a à vrai dire rien là pour eux. J'imagine qu'il y a l'immobilier. Je ne suis pas conseiller.

**Le sénateur Plamondon :** Vous disiez que les gens sont méfiants.

**M. Kyle :** Oui, ils se méfient du système tel qu'il fonctionne pour eux.

**Le sénateur Plamondon :** Comment faire pour que le système soit digne de confiance?

**M. Kyle :** Vous pouvez l'améliorer. J'ignore quel système inspirerait confiance aux gens. En bout de ligne, un système géré par les banques et par les courtiers eux-mêmes ne va pas beaucoup rassurer les gens. Nous avons envisagé un genre de mécanisme visant à dédommager les clients. Il y a quelques

for this purpose, but ultimately, they were overtaken by the banks. Once an investor has been burned, they are reluctant to have anything to do with that bank or dealer or their close affiliates. The system is not set up for the investor. It is set up for the industry. In my view, every aspect of it is co-opted by the industry. It is full circle. They have captured it. It is difficult for the investor to get out of that circle. Court is one avenue, but it is a very expensive route that most cannot afford.

**Senator Massicotte:** The question is very applicable. One solution to all this is to ensure adequate competition. You cannot control the provider of services or products. What you are implicitly saying is that there is not enough competition, and I presume that is the answer. How do you create more competition?

**Mr. Kyle:** We have a system where governments have downloaded or, to use a word I choose, abrogated their responsibility from the securities commissions themselves to the private authority. The private authority is, generally speaking, in four or five provinces across Canada, given the ability to do the registration process for the securities commission. This could be your first barrier to entry. For example, annual fees at the IDA back in 1997 were \$5,000. I understand them now to be \$25,000. I also understand that there is an acceptance fee of another \$25,000. Then you have your risk-adjusted capital, which is that capital you have to put up in case of fraud within the corporation or within the dealership. These in themselves are barriers to entry. They are not set by government. They are set by private industry.

With respect to IDA, it is a lobbyist for its members registered in Ottawa. It is made up of its members. We have seen American banks come into Canada over the last 10 or 15 years, and within two or three years most have gone back. I cannot tell you why that is, but I am certain that this is an industry run by the banks and the dealers from these associations. They are the regulatory bodies to which they must look. Unfortunately, for the investors, their only avenue as well is to look to these private associations. They cannot get a legal determination of their issues by going in front of a private associate regulator. It is impossible. They do not have the authority to do that.

If investors feel that they have been victimized and that it might be contrary to the law — the law being the Criminal Code or the securities legislation — who determines that for them? They never get the opportunity, because the private authority does not have the authority to do that. I am sure there would be many more charges under the securities legislation across this country if we had a body that had the proper authority and exercised it properly. You cannot expect the MFDA and the IDA to regulate our industry. It is unfair to expect them to do it when you do not give them the tools required to do it. One of them is the lawful authority. Legislate them. If you do so, there will be

années, le gouvernement fédéral a établi à cette fin le CRCSF, mais, en bout de ligne, les banques ont eu le dessus. Une fois qu'un investisseur a été brûlé, il hésitera à avoir quoi que ce soit à voir avec la banque ou le courtier ou leurs affiliés. Le système n'a pas été conçu en fonction de l'investisseur, mais en fonction de l'industrie. Selon moi, chaque aspect du système est co-opté par l'industrie. La boucle est bouclée. L'industrie a fait main basse sur le système. Il est difficile pour l'investisseur de sortir du cercle. Les tribunaux sont une possibilité, mais c'est une possibilité très coûteuse que la plupart des gens ne peuvent pas se payer.

**Le sénateur Massicotte :** La question est très valable. Une solution à tout cela serait de veiller à ce qu'il y ait une concurrence suffisante. Vous ne pouvez pas contrôler le fournisseur de services ou de produits. Ce que vous dites, implicitement, c'est qu'il n'y a pas suffisamment de concurrence, et je présume que c'est là la réponse. Comment faire pour créer davantage de concurrence?

**M. Kyle :** Nous avons un système dans le cadre duquel les gouvernements ont répercuté, ou, pour employer un autre terme, relégué leurs responsabilités des commissions des valeurs mobilières elles-mêmes aux organismes privés. De façon générale, dans quatre ou cinq provinces, l'organe privé se voit autorisé à assurer le processus d'enregistrement pour la commission des valeurs mobilières. Ce pourrait être là votre première barrière à l'entrée. Par exemple, en 1997, les cotisations annuelles de l'ACCOVAM étaient de 5 000 \$. D'après ce que je sais, elles sont aujourd'hui de 25 000 \$. Je crois également comprendre qu'il y a encore 25 000 \$ à verser à titre de commission d'acceptation. Vient ensuite votre capital ajusté en fonction des risques, soit le capital qu'il vous faut verser en cas de fraude au sein de la société ou de la concession. Ce sont déjà là des obstacles à l'entrée. Ces règles ne sont pas fixées par le gouvernement, mais bien par le secteur privé.

L'ACCOVAM est un lobbyiste qui agit pour le compte de ses membres enregistrés à Ottawa. Elle est composée de ses membres. Nous avons vu des banques américaines venir au Canada au cours des 10 ou 15 dernières années pour repartir en l'espace de deux ou trois ans. Je ne peux pas vous dire pourquoi cela se passe ainsi, mais je suis convaincu qu'il s'agit d'une industrie qui est gérée par les banques et par les courtiers de ces associations. Ce sont eux les organes de réglementation auxquels ils doivent se tourner. Malheureusement, pour les investisseurs, leur seule avenue est de se tourner vers ces associations privées. Ils ne peuvent pas obtenir une décision judiciaire en comparaisant devant un organe de réglementation privé. Cela est impossible. Ceux-ci n'ont aucune autorité en la matière.

Si un investisseur a le sentiment d'avoir été victimisé et que ce qui a été fait est peut-être contraire à la loi — la loi étant le Code criminel ou les lois en matière de valeurs mobilières — qui tranche le cas pour lui? Il n'y parvient jamais, car l'organe privé n'est pas habilité à faire cela. Je suis convaincu qu'il y aurait à l'échelle du pays beaucoup plus de poursuites au titre de lois sur les valeurs mobilières si nous avions un organe doté de pouvoirs suffisants et qu'il les exerçait comme il se doit. Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que l'ACCFM et l'ACCOVAM réglementent notre industrie. Il est injuste de s'y attendre si vous ne leur donnez pas les outils requis. L'une des deux est l'autorité légitime. Qu'on



protections that come with that, such as the Statutory Powers Procedure Act in Ontario, the Evidence Act, or in cases of investigations, sections 7 and 8 of the Charter. These are important protections that consumers need. We do not have them under the current system.

**Senator Oliver:** My question is for Ms. Durand. When you were giving your evidence, you had a long list of problems, complaints and concerns for consumers in relation to the financial services sector. When you were giving your evidence before the committee this afternoon, you were talking about the granting of credit and the problems associated with it, with the use of electronic payments to pay bills and the problems associated with that. You were concerned about consumers' ability to repay money once advanced from a bank or lending institution. You were concerned about debit cards and some problems associated with the use of debit cards in our modern age. You were concerned that banks are often too quick to extend credit to people and individuals.

It seems to me that when we had the moderation of the Bank Act under Bill C-8, there were many new things brought in under that statute designed to give more protection to consumers and to answer many of these concerns that you have outlined today. For instance, the Financial Consumer Agency of Canada and the Centre for Financial Services OmbudsNetwork were brought in. They were supposed to be effective and efficient agencies for protecting consumers. Have they not worked? If not, what is wrong and what would you recommend this committee do to strengthen them so that you would not have the concerns you expressed about electronic banking and banks giving too much credit? Are these not the organizations we should look at strengthening? Should we not do some things to create more awareness on the part of the consumers you represent so they would know more fully how to use those organizations?

**Mr. St-Amant:** That is an interesting question. As we mentioned, we are satisfied with what the Financial Consumer Agency has been doing since its inception; however, its mandate is much too narrow. Basically, the agency's mandate is to provide for the application of specific provisions and legislation. It does not have a broad consumer protection mandate.

**Senator Oliver:** Should it?

**Mr. St-Amant:** It should, in our view. There is nothing in the Bank Act or any other legislation that properly frames lending criteria. That is an issue that has been left entirely to the industry. In our view, the criteria being used currently are not sound.

Regarding e-banking or electronic payments in general, there were some changes made to the law to create the Canadian Payments Association. Unfortunately, a lot has been left on the table and has yet to be tackled. The area of electronic banking has

légifère en la matière. Si tel était le cas, cela serait assorti de mesures de protection comme c'est le cas avec la Loi sur l'exercice des compétences légales de l'Ontario, la Loi sur la preuve, ou, dans les cas d'enquête, les articles 7 et 8 de la Charte. Ce sont là des mesures de protection importantes dont ont besoin les consommateurs. Elles ne sont pas en place dans le cadre de l'actuel régime.

**Le sénateur Oliver :** Ma question s'adresse à M. Durand. Lors de votre témoignage, vous avez dressé une longue liste de problèmes, plaintes et préoccupations des consommateurs concernant le secteur des services financiers. Lors de votre comparution devant le comité cet après-midi, vous avez parlé de l'octroi de crédit et des problèmes liés à cela ainsi que du paiement électronique de factures et des problèmes liés à ce phénomène-là. Vous étiez préoccupé par la capacité des consommateurs de rembourser une fois l'argent avancé par une banque ou un établissement de crédit. Vous étiez préoccupé par les cartes de débit et certains des problèmes que pose leur utilisation en cette ère moderne que nous connaissons. Vous étiez préoccupé par le fait que les banques accordent souvent trop vite du crédit à certaines personnes.

Il me semble que lors de la modification de la Loi sur les banques en vertu du projet de loi C-8, l'on a instauré dans la loi de nouveaux mécanismes visant à protéger les consommateurs et à régler plusieurs des préoccupations que vous nous avez livrées aujourd'hui. Par exemple, l'Agence de la consommation en matière financière du Canada et le Centre du Réseau de conciliation du secteur financier ont été créés. Ce devait être des agences efficaces et efficientes vouées à la protection des consommateurs. N'ont-elles pas bien fait leur travail? Dans la négative, qu'est-ce qui ne va pas et que recommanderiez-vous au comité de faire pour les renforcer afin que ne se posent plus les problèmes que vous avez évoqués relativement aux transactions électroniques et au fait que les banques accordent trop de crédit? Ces organisations ne sont-elles pas celles que nous devrions envisager de renforcer? Ne devrions-nous pas faire plus pour mieux sensibiliser les consommateurs que vous représentez afin qu'ils sachent mieux comment utiliser ces organisations?

**M. St-Amant :** Il s'agit là d'une question intéressante. Comme nous l'avons mentionné, nous sommes satisfaits de ce que fait l'Agence de la consommation en matière financière depuis sa création, mais son mandat est beaucoup trop étroit. En gros, son mandat est de faciliter l'application de la loi et de certaines dispositions bien particulières. L'Agence n'a pas de mandat général de protection du consommateur.

**Le sénateur Oliver :** Le devrait-elle?

**M. St-Amant :** À notre sens, oui. Il n'y a rien dans la Loi sur les banques ni dans un quelconque autre texte de loi qui établisse comme il se doit les critères en matière de prêts. Cette question a été entièrement livrée à l'industrie. À notre avis, les critères utilisés à l'heure actuelle ne sont pas sains.

En ce qui concerne les opérations bancaires électroniques et les paiements électroniques en général, certains changements ont été apportés à la loi en vue de la création de l'Association canadienne des paiements. Malheureusement, beaucoup de choses sont



evolved substantially over the past five years. Much of what needs to be done can be accomplished fairly easily. Does that answer your question?

**Senator Oliver:** What about heightening awareness? Do the consumers you represent know about the two agencies I just mentioned? Should something be done to create more awareness of the agencies out there that assist with these problems?

**Mr. St-Amant:** The short answer is no. Unfortunately, consumers are generally not aware of what is out there. I know the Financial Consumer Agency has launched a significant outreach program, but it takes time and resources that they do not quite have. As for the complaints resolution mechanisms and the ombudsman, I think our main concern is that too many consumers come out of those processes so unhappy with the way it worked that it does not give very good publicity to that type of system.

Banks could clearly do a lot more in terms of making these processes known. We have had quite a few complaints from consumers who went to the bank and did not get a proper answer. When they came to us, they were not aware that the bank had a complaints mechanism system or an ombudsman.

**Senator Oliver:** So you directed them to the ombudsman?

**Mr. St-Amant:** Of course we did. They were then sent back to the branch manager, and then to the vice president, and then eventually to the bank ombudsman, and then eventually to the banking ombudsman. By that time, they are ready to forget about it and accept just about any offer they get.

**Senator Oliver:** I appreciate your answer to that.

**Senator Kelleher:** I am totally confused. I do not understand what this organization does. The only documents I got are in French. That is fine. I know it is a normal complaint from people who speak French that the only documents they get are in English. I am not about to complain, because I know this happens to you more than it happens to me.

I do not know what you do. Who are you acting for, and who pays for you?

**The Chairman:** About the translation, the briefs came in on Friday. If people give us their briefs in both languages, that is fine. They are not compelled to do so. They can give us their written presentation in one language, and it is then up to us to translate it. The briefs were received last Friday, and we have not been able to get them out of translation. The criticism is well-founded, but it should be directed more to our chair and our staff than to the witnesses.

**Senator Kelleher:** I am not being critical or complaining.

restées sur la table et attendent toujours d'être réglées. La télématique bancaire a connu toute une évolution au cours des cinq dernières années. Le gros de ce qui doit être fait pourrait être réalisé assez facilement. Cela répond-il à votre question?

**Le sénateur Oliver :** Qu'en est-il de l'amélioration de la sensibilisation des gens? Les consommateurs que vous représentez sont-ils au courant des deux agences que je viens de mentionner? Conviendrait-il de faire quelque chose pour mieux sensibiliser les gens à l'existence de ces agences qui sont là pour aider avec ces problèmes?

**M. St-Amant :** La courte réponse est non. Malheureusement, les consommateurs ne sont dans l'ensemble pas au courant de ce qui existe. Je sais que l'Agence de la consommation en matière financière a lancé un vaste programme d'extension, mais cela demande du temps et des ressources qu'elle ne possède pas forcément. Quant aux mécanismes de résolution des plaintes et à l'ombudsman, je pense que notre principal souci est qu'un trop grand nombre de consommateurs ressortent si mécontents de ces processus et de la façon dont les choses ont fonctionné que cela ne fait pas de la très bonne publicité pour ce genre de système.

Les banques pourraient clairement faire beaucoup plus pour faire mieux connaître les différents processus. Nous avons reçu bon nombre de plaintes de clients qui se sont adressés à la banque et qui n'ont pas obtenu la bonne réponse. Lorsqu'ils sont venus nous voir, ils ne savaient pas que la banque avait un mécanisme de traitement des plaintes ou un ombudsman.

**Le sénateur Oliver :** Et vous les avez donc renvoyés à l'ombudsman?

**M. St-Amant :** Bien sûr. Ils ont alors été renvoyés au gérant de succursale, puis au vice-président, et, enfin, à l'ombudsman de la banque, pour aboutir en bout de ligne chez l'ombudsman des services bancaires. Une fois rendus à cette étape, ils sont prêts à laisser tomber et à accepter la première offre qu'on leur fait.

**Le sénateur Oliver :** Merci de votre réponse.

**Le sénateur Kelleher :** Je suis tout à fait confus. Je ne comprends pas ce que fait cette organisation. Les seuls documents dont je dispose sont en français. C'est très bien. Je sais que c'est une plainte récurrente de la part des francophones qui ne reçoivent que des documents en anglais. Je ne vais pas me plaindre, car je sais que cela vous arrive plus souvent à vous qu'à moi.

Je ne sais pas quoi faire. Pour le compte de qui intervenez-vous, et qui vous paye?

**Le président :** Au sujet de la traduction, les mémoires nous sont parvenus vendredi. Si les gens nous fournissent leur mémoire dans les deux langues, alors c'est parfait. Ils n'y sont pas tenus. Ils peuvent nous soumettre leurs textes dans une langue et c'est alors à nous de nous occuper de les faire traduire. Les mémoires ont été reçus vendredi dernier, et nous n'avons pas réussi à en obtenir la traduction. Votre critique est bien fondée, mais elle devrait être plutôt adressée à la présidence et au personnel qu'aux témoins.

**Le sénateur Kelleher :** Je ne veux pas être critique ni me plaindre.

**The Chairman:** I welcome the criticism. Quite frankly, we are trying to be on time and deal with consumers issues as swiftly as possible and not to inconvenience members of the public who come before our committee. We should have done our work more efficiently, and we did not.

**Senator Kelleher:** Anyway, I am confused. I do not know who you are or what you do.

**Mr. St-Amant:** We are eternal optimists. First, we do apologize for tabling our submission too late for translation to be possible. To answer your concern, senator, Option consommateurs is a Quebec-based, non-profit organization. We are a charitable organization. Our aim is to inform, defend and represent consumers. We do offer services to the public in general. We are funded by Industry Canada, by United Way, and by a number of other programs here and there. We have been around since 1983.

**The Chairman:** Mr. Kyle, perhaps you should do the same thing.

**Senator Kelleher:** I have a little better idea of his. He is a private individual, and I have seen his written material.

**Mr. Kyle:** My wife. That is what keeps me alive doing this right now. I do it all voluntarily, no payments received. I have been in the industry for 20 years, so I have a good idea of what it is about and what it takes to stay in the industry. I keep in communication with a lot of compliance officers at the different firms — primarily in Ontario, but also Alberta and B.C. I take their concerns and weigh them with the consumers' concerns. Lo and behold, a lot of them are the same complaints.

**Senator Kelleher:** I now understand what this organization is. It is like credit organizations we have in Ontario that are sponsored by the United Way, and they try to help out people who have financial problems. I understand now, but I do not have any questions at the moment.

**The Chairman:** You have suggested that we should recommend a broadening of the mandate of the financial consumer protection mechanisms. I should like you to be very specific about that and to give it to us in writing. I would like you to say, "Here is what the present terms of reference are. Here is how the mandate can be expanded to be more efficient and more in the public interest."

Many witnesses attend here and give us general statements. We not only listen to the general statements, but we want some affirmation of those statements to satisfy ourselves that there is some support for your contentions. There is a desire here to ensure we listen to all of the recommendations and weigh them.

**Senator Plamondon:** May I comment?

**The Chairman:** Of course.

**Le président :** J'accepte la critique. Bien franchement, nous nous efforçons d'être dans les temps et de traiter des questions des consommateurs aussi rapidement que possible et de ne pas mettre dans l'embarras les membres du public qui viennent comparaître devant le comité. Nous aurions dû faire notre travail de façon plus efficiente, et nous ne l'avons pas fait.

**Le sénateur Kelleher :** Je suis de toute façon confus. J'ignore qui vous êtes et ce que vous faites.

**M. St-Amant :** Nous sommes d'éternels optimistes. Premièrement, nous nous excusons d'avoir déposé notre mémoire trop tard pour qu'il puisse être traduit. En réponse à votre question, sénateur, Option consommateurs est une organisation québécoise sans but lucratif. Nous sommes une organisation caritative. Notre but est d'informer, de défendre et de représenter les consommateurs. Nous offrons des services au public en général. Nous sommes financés par Industrie Canada, la campagne Centraide et par plusieurs autres programmes de-ci de-là. Nous existons depuis environ 1983.

**Le président :** Monsieur Kyle, vous devriez peut-être faire la même chose.

**Le sénateur Kelleher :** J'ai une meilleure idée de ce qu'il fait. Il comparait à titre personnel, et j'ai vu sa documentation.

**M. Kyle :** Mon épouse. Voilà qui me maintient en vie pour faire ce que je fais à l'heure actuelle. Je fais tout ce travail bénévolement. Je ne reçois aucun paiement. Je suis actif dans l'industrie depuis 20 ans, alors j'ai une bonne idée de ce qui se passe et de ce qu'il faut pour rester dans l'industrie. Je reste en contact avec beaucoup d'agents de conformité dans les différentes boîtes — surtout en Ontario, mais également en Alberta et en Colombie-Britannique. J'écoute leurs préoccupations et je les évalue par rapport à celles des consommateurs. Et voilà que nombre des plaintes sont les mêmes de part et d'autre.

**Le sénateur Kelleher :** Je comprends maintenant ce qu'est cette organisation. C'est comme les organisations de crédit que nous avons en Ontario, qui sont parrainées par Centraide et qui s'efforcent d'aider les gens en difficulté financière. Je comprends maintenant, alors je n'ai plus de questions pour le moment.

**Le président :** Vous avez suggéré que nous recommandions l'élargissement du mandat des mécanismes de protection du consommateur de services financiers. J'aimerais que vous soyez très précis en la matière et que vous nous fournissiez une réponse écrite. J'aimerais que vous nous disiez « Voici quel est le mandat actuel. Voici comment le mandat pourrait être élargi de façon à ce que ce soit plus efficient et à ce que cela serve mieux l'intérêt public ».

De nombreux témoins ont comparu devant nous et nous ont livré des déclarations générales. Non seulement nous écoutons ces déclarations générales, mais nous voulons quelque affirmation de ces déclarations afin d'être bien certains que ce que vous avancez jouit d'un appui. Le comité veut être certain d'entendre toutes les recommandations et de les soupeser.

**Le sénateur Plamondon :** Puis-je faire un commentaire?

**Le président :** Bien sûr.

**Senator Plamondon:** I know very well Option consommateurs. I have known them for years. They have much credibility in the province of Quebec, outside of Quebec and on an international level. They have been part of committees. Governments are asking for their advice. I know this because I have been on the same committees that Mr. St-Amant has been, whether in Europe or the United States. I know them very well. They are very credible in bringing their concerns here. It is important that they prepared presentations and attended before us, even though they did not have time to have their documents prepared in both languages. Similarly, Mr. Kyle gave his brief to us in English, and we did not have time to have it in French.

**Senator Kelleher:** I am not questioning the character or authenticity of the organization.

**Senator Plamondon:** I want to tell you that they are not only a credit counselling service; they go beyond that, because they have made studies, and their research is quoted a lot of time. If they can bring something to this committee like they did to other government committees and international committees, it will be very beneficial to us.

**The Chairman:** We respect the evidence presented here. We will give it a lot of weight, as we have with members of the industry. However, it is not only what is said, but it is the support for what is said. We will read your documents and any subsequent documents you provide very carefully as we weigh your evidence.

**Mr. St-Amant:** If I may briefly, I should like to thank the honourable senator for her comments.

**The Chairman:** For her commercial.

**Senator Plamondon:** It is not a commercial.

**Mr. St-Amant:** Unsponsored.

**The Chairman:** Unsponsored affirmation.

**Mr. St-Amant:** Absolutely.

We are in the process of refining our recommendations in the context of the process initiated by the Department of Finance and we will be happy to keep you informed of what we are doing.

**The Chairman:** I will ask a few questions of Mr. Kyle because he has presented a thoughtful brief with many statements.

Let me start with something that has concerned the Senate for some time, and that is the question of whistle-blowers and the protection of whistle-blowers. If you have been following the debates in the Senate for some years, Senator Oliver and others have been involved in the process of protecting whistle-blowers. You have said that one of the reasons self-regulation is not working is that people within the industry are concerned about

**Le sénateur Plamondon :** Je connais très bien Option consommateurs. Je connais cette organisation depuis des années. Elle jouit d'une très grande crédibilité dans la province de Québec, à l'extérieur du Québec et à l'échelle internationale. Elle a siégé au sein de comités. Des gouvernements lui ont demandé conseil. Je le sais car j'ai siégé au même comité que M. St-Amant, que ce soit en Europe ou aux États-Unis. Je connais très bien ces gens-là. Ils sont très crédibles quant aux préoccupations qu'ils nous livrent ici. Il est important qu'ils aient préparé des textes et qu'ils aient comparu devant nous, même s'ils n'ont pas eu suffisamment de temps pour préparer leurs documents dans les deux langues. De la même façon, M. Kyle nous a soumis son mémoire en anglais, et nous n'avons pas eu le temps de le faire traduire en français.

**Le sénateur Kelleher :** Je ne mets aucunement en doute la nature ou l'authenticité de l'organisation.

**Le sénateur Plamondon :** Je souhaitais simplement vous dire que ce groupe n'est pas qu'un service de conseils en crédit; il fait plus que cela, car il a effectué des études et les résultats de ses recherches sont souvent cités. S'il peut contribuer aux travaux de ce comité comme il l'a fait à ceux d'autres comités gouvernementaux et de comités internationaux, alors cela nous sera très bénéfique.

**Le président :** Nous respectons les témoignages qui nous ont été livrés ici. Nous leur donnerons beaucoup de poids, comme cela a été le cas avec les membres de l'industrie. Cependant, ce n'est pas que ce qui est dit qui compte, c'est également l'appui dont jouit ce qui a été dit. Nous lirons attentivement les documents que vous nous avez fournis, ainsi que tout document que vous nous communiquerez ultérieurement dans le cadre de notre examen des témoignages.

**M. St-Amant :** Si vous permettez que j'intervienne brièvement, j'aimerais remercier l'honorable sénateur pour ses commentaires.

**Le président :** Pour son spot publicitaire.

**Le sénateur Plamondon :** Ce n'était pas un spot publicitaire.

**M. St-Amant :** Non parrainé.

**Le président :** Affirmation non parrainée.

**M. St-Amant :** Absolument.

Nous sommes en train de peaufiner nos recommandations dans le contexte de ce processus lancé par le ministère des Finances et nous nous ferons un plaisir de vous tenir au courant de ce que nous faisons.

**Le président :** Je vais poser quelques questions à M. Kyle, car il nous a soumis un mémoire très réfléchi renfermant de nombreux énoncés.

Permettez-moi de commencer par une question qui préoccupe le Sénat depuis quelque temps, celle des dénonciateurs et de la protection de ceux-ci. Si vous suivez les débats au Sénat depuis quelques années, vous saurez que le sénateur Oliver et d'autres ont très activement cherché à protéger les dénonciateurs. Vous avez dit que l'une des raisons pour lesquelles l'autoréglementation ne fonctionne pas est que les gens au sein de l'industrie ont peur



being whistle-blowers because they would not be protected and secure in their jobs; in other words, they do it at their peril. Do you have any support for that statement?

**Mr. Kyle:** Yes, I can support it in that — I have to be careful because there are cases going to court shortly. There are individuals who have participated in hearings in Ontario at the finance committee, particularly a gentlemen by the name of Larry Elford out of Alberta, who was a registered representative with, I believe, RBC Dominion Securities. He was basically not promoting some of the products that were contained within RBC Dominion Securities because they were not suitable for his clients. The bottom line was that, by doing so and showing the public that this was not necessarily in your best interests, he was fired.

**The Chairman:** This is a public hearing, so we will ask the company to respond to that. If you have any other specifics to give us in writing or now, that would be fine. This is a very serious critique of the self-regulatory system. We take your critique seriously, but we have to weigh the support for that critique carefully because we have heard on the other hand that the system in many respects is working well. I am not in any way diminishing what you have said, but anything you can give us will be helpful and we will look at the provincial report. Thank you for bringing that to our attention. If you can give our staff a little more information regarding that, we will sort out that brief. We will look at the submissions, including those made to — I assume the Ontario legislator?

**Mr. Kyle:** It was at the Standing Committee on Finance and Economic Affairs.

**The Chairman:** If there are any other similar reports of that nature that you can draw to our staff's attention to, please do so. We will fish them out and we will review them.

**Mr. Kyle:** I wish to add something. Within the document I provided to you, there are 72 footnotes. By printing this out, you obviously cannot go to the links that are embedded in the document. If you look at it through the PDF format on your computer, it will take you directly to the page I have set up on that website. I do not make any money from that. You can go and see all the recommendations made by the three parties, as well as by the investors, the investor advocates and the associations. You can see their recommendations going forward there as well.

**The Chairman:** You have given us a lot of material. Our staff will be hard at work trying to source some of this information. If you can direct us to the things that you think are more important or less important, that would be very useful as well. There is a mound of information you have given us; the staff will do their best to go through some of this. However, if you have something that is more cogent we will look at that as well. It will allow us to get to the heart of your concerns quickly. We welcome your

de dénoncer craignant de ne pas être protégés et de perdre leur emploi; en d'autres termes, s'ils dénoncent, c'est à leurs risques et périls. Disposez-vous de preuves qui viendraient appuyer cela?

**M. Kyle :** Oui, je peux appuyer cela en ce sens - il me faut être prudent car il y a des cas qui vont prochainement être renvoyés devant les tribunaux. Il y a des personnes qui ont participé aux audiences du Comité des finances en Ontario, et je songe tout particulièrement à un monsieur du nom de Larry Elford, de l'Alberta, qui était un représentant enregistré avec, je pense, RBC Dominion Securities. En gros, il ne faisait pas la promotion de certains des produits de la RBC Dominion Securities parce que ceux-ci ne convenaient pas à ses clients. Du fait d'avoir agi ainsi et d'avoir montré au public que tel ou tel produit n'était pas forcément dans son intérêt, il a été mis à la porte.

**Le président :** La présente séance est publique, alors nous demanderons à l'entreprise de répondre. Si vous avez d'autres détails à nous livrer tout de suite ou par écrit, ce serait très bien. Il s'agit là d'une très sérieuse critique à l'endroit du système d'autoréglementation. Nous prenons votre critique très au sérieux, mais il nous faut peser attentivement l'appui dont elle jouit, car nous avons entendu dire, de l'autre côté, que les systèmes fonctionnent bien à bien des égards. Je ne veux en rien diminuer ce que vous nous dites, mais tout ce que vous pourriez nous fournir nous aidera et nous examinerons le rapport provincial. Merci d'avoir porté cela à notre attention. Si vous pouviez fournir davantage de renseignements là-dessus à notre personnel, nous ferons le tri dans tout cela. Nous examinerons les mémoires, y compris ceux déposés auprès — je présume que c'est le législateur ontarien?

**M. Kyle :** C'était le Comité permanent des finances et des affaires économiques.

**Le président :** S'il existe d'autres rapports du genre que vous pourriez porter à l'attention de notre personnel, alors faites-le, je vous prie. Nous les dénichons et les passerons en revue.

**M. Kyle :** J'aimerais ajouter quelque chose. Le document que je vous ai fourni comporte 72 notes de bas de page. La version imprimée ne vous permet pas de vous rendre sur les liens qui y sont imbriqués. Mais si vous parcourez le document en format PDF sur votre écran d'ordinateur, cela vous amènera directement à la page que j'ai créée sur ce site web. Je ne gagne aucun argent avec cela. Vous pourrez vous y rendre et y voir toutes les recommandations faites par les trois parties ainsi que par les investisseurs, les défenseurs des investisseurs et les associations. Vous pourrez également y suivre le cours de leurs recommandations.

**Le président :** Vous nous avez fourni beaucoup de documentation. Notre personnel s'attachera à récupérer certaines de ces données. Si vous pouviez nous indiquer quels éléments sont à votre sens les plus importants ou les moins importants, cela nous serait utile également. Vous nous avez fourni une montagne de renseignements; le personnel fera de son mieux pour parcourir cela. Cependant, si vous avez quelque chose de plus puissant, nous regarderons cela également. Cela nous permettra d'aller plus vite au cœur de vos préoccupations. Nous sommes heureux de votre aide et nous sommes ici pour examiner

assistance here and we are here to look at it from the consumer point of view. We are not here to protect stakeholders, but we want to be fair to stakeholders.

You quoted Mr. Eliot Spitzer, who we have talked about. You have quoted the chairman of the U.S. Securities Exchange Commission about self-regulation and the question about the effectiveness of that. We will look at that information.

You may recall that if you were following the testimony of this committee the question of a unified regulator came up. We will be looking at the Martin Act that was passed in the United States in the late 1920s after the market crash. The Martin Act gave the district attorney in New York State specific powers to deal with egregious problems within the security sector. You will know that we will be examining that; it does not have the same difficulties that we have heard earlier today about federal provincial jurisdictions and so on, because the criminal power is a federal power — unlike the United States where the federal power is state, ours is federal. The basis of Mr. Spitzer's powers comes from that statute. We will be looking at that, as well as the question of whether or not someone who does have a complaint who wants to seek severe penalties against an egregious complaint can do so through the criminal process.

This is a long wind up to a very short question. Having said that, if someone has an egregious complaint about what they consider to be malfeasance within the financial sector, nothing prevents that person from going to the crown attorney in his province or to the RCMP and lodging a complaint. Am I right about that?

**Mr. Kyle:** Yes, you can go ahead and lodge your complaint. I have the opportunity to speak to the Superintendent Hannaford of IMET, the Integrated Market Enforcement Team.

**The Chairman:** That is the RCMP team?

**Mr. Kyle:** Yes. There are a lot of egregious cases posted on the websites of different private regulators. You can see where the broker has admitted to fraud, misappropriation of funds, forgery. I would consider these to be egregious. There is no restitution process for that, where you will get 100 per cent of your money back.

**The Chairman:** There is a restitution process for that.

**Mr. Kyle:** Not whereby you will get 100 per cent of your money back, not really. It is hard to say. From what I have heard from investors, it is more like fifty cents on the dollar that you will get on arbitration. It will not be 100 per cent; I have never heard of 100 per cent. The most I have heard is 62 per cent. I have not heard of them all, but of the ones that I have heard of.

**The Chairman:** Mr. Kyle, we will look at that question too.

la question du point de vue du consommateur. Nous ne sommes pas ici pour protéger les parties prenantes, mais nous voulons être justes envers elles.

Vous avez cité M. Eliot Spitzer, dont nous avons parlé. Vous avez cité des propos tenus par le président de la U.S. Securities Exchange Commission au sujet de l'autoréglementation et de la question de son efficacité. Nous examinerons tout cela.

Vous vous souviendrez peut-être, si vous avez suivi les travaux du comité, que la question d'un organisme de réglementation unifié a été soulevée. Nous allons nous pencher sur la Martin Act qui a été adoptée aux États-Unis à la fin des années 1920 après le krach boursier. La Martin Act accordait au procureur local de l'État de New York des pouvoirs spéciaux pour traiter des problèmes flagrants dans le secteur des valeurs mobilières. Si vous avez suivi, vous saurez que nous allons examiner cela; il ne s'y pose pas les mêmes difficultés que celles dont nous avons entendu parler plus tôt aujourd'hui au sujet des domaines de compétence fédérale et provinciale et ainsi de suite, car le pouvoir en matière pénale est un pouvoir fédéral — au contraire de la situation aux États-Unis où le pouvoir fédéral, c'est l'État, alors que chez nous, c'est le pays. Les pouvoirs de M. Spitzer découlent de ce texte de loi. Nous allons examiner cela, ainsi que la question de savoir si une personne qui a une doléance et qui veut que soient imposées aux responsables de sévères pénalités peut y parvenir en recourant au processus pénal.

C'est là toute une longue entrée en matière pour une très courte question. Tout cela étant dit, si une personne a une plainte flagrante au sujet de ce qu'elle juge être une faute de commission au sein du secteur financier, rien ne l'empêche de s'adresser à l'avocat de la Couronne de sa province ou à la GRC et de déposer une plainte. Ai-je raison là-dessus?

**M. Kyle :** Oui, vous pouvez déposer votre plainte. J'ai eu l'occasion de discuter avec le surintendant Hannaford de l'IMET, soit l'Integrated Market Enforcement Team.

**Le président :** Est-ce l'équipe de la GRC?

**M. Kyle :** Oui. Un grand nombre de cas très flagrants ont été affichés sur les sites Web de différents organes de réglementation privés. Vous pouvez voir lorsque le courtier a reconnu avoir commis des actes de fraude, de détournement de fonds ou de contrefaçon. Je considérerais de tels cas comme étant flagrants. Il n'y a en la matière aucun processus de restitution grâce auquel vous récupéreriez votre argent à 100 p. 100.

**Le président :** Il y a pour cela un processus de restitution.

**M. Kyle :** Pas en vertu duquel vous récupéreriez 100 p. 100 de votre argent, pas vraiment. C'est difficile à dire. D'après ce que j'ai entendu dire par les investisseurs, c'est plutôt 50 cents au dollar que vous récupérerez en arbitrage. Ce ne sera pas 100 p. 100. Je n'ai jamais entendu parler de cas de restitution à 100 p. 100. J'ai entendu parler de cas pour lesquels il y a eu récupération de 62 p. 100. Je n'ai pas entendu parler de tous les cas, mais voilà ce qu'il en est pour les cas dont j'ai connaissance.

**Le président :** Monsieur Kyle, nous nous pencherons sur cette question également.



**Mr. Kyle:** That is good because if you look at arbitration in the U.S., they make it public. You will see what it is, but you will not see it here. You will not know if you are getting a fair shake or not.

Getting back to Mr. Hannaford, when I asked him, with respect to these cases that I pointed out to him on the IDA website — the MFDA, I cannot speak to them because they have only been around since 2000; to date they have done two cases, one starting in Nova Scotia and one here with respect to market timing in late 2004. Mr. Hannaford instructed me that they did not have the capacity to look after these.

**The Chairman:** Excuse me, I do not mean to question that. When you say the capacity, they do not have the funding or the ability? When you say the capacity, that is a capacious question.

**Mr. Kyle:** Certainly, and I tried to get more information than that from Mr. Hannaford. He was very helpful, but bottom line is the SROs also sit on the committee that determine which cases will be put forward to IMET. The problem here is that this is also a lobbyist registered in Ottawa to represent their members. Do they necessarily want to turn in their biggest fee payer, someone who sits on their boards, someone who sits on maybe four or five different committees within the IDA? I do not think so.

**The Chairman:** I hear you. We will try to weigh what you say and listen to the stakeholders as well respond to your brief. By the way, I am saying this in a very open way. We are trying to have a transparent hearing. I will take one issue up with our steering committee, and that is the question of whether we should call the IMET for this hearing, to see how effective they are and how it works. That might be useful. This will be a public hearing and we will see if there is support. I think members of the committee are concerned when we look at the model in the United States and we take a look at our model and find that our model of regulations is quite fragmented federally and provincially. It is confusing to the consumer.

Your major point relates to how we can ensure the consumer is fairly protected in a way that is fair as well to the system. We have to balance interests.

You have made an excellent suggestion. I cannot speak on behalf of the steering committee, but I will take up your suggestion about IMET and see whether we can have them before this committee, and then you can respond in writing.

**Mr. Kyle:** I will follow up on everything you asked.

**The Chairman:** There is something in your brief that is somewhat different from what we heard from the industry.

By the way, regardless of whether I agree with the information in your brief, it is very clear and very well written. I commend you for that, Mr. Kyle.

**M. Kyle :** C'est bien, car si vous regardez du côté de l'arbitrage aux États-Unis, c'est rendu public. Vous verrez ce qui se passe, mais vous ne verrez pas cela ici. Vous ne saurez pas si l'on vous traite comme il faut.

Pour en revenir à M. Hannaford, lorsque je l'ai interrogé au sujet de ces cas que je lui ai montrés sur le site web de l'ACCOVAM — je ne peux pas parler de l'ACCFM car celle-ci n'existe que depuis l'an 2000 environ — à ce jour, ils se sont occupés de deux cas, l'un qui a commencé en Nouvelle-Écosse et l'autre ici, fin 2004, une affaire de synchronisation du marché. M. Hannaford m'a dit qu'ils n'avaient pas la capacité de s'occuper de ces dossiers.

**Le président :** Excusez-moi, mais lorsque vous parlez de leur capacité, vous voulez dire qu'ils n'avaient pas les moyens financiers ou les compétences requises? La capacité est une question de grande contenance.

**M. Kyle :** Tout à fait, et j'ai essayé d'obtenir plus de renseignements que cela auprès de M. Hannaford. Il m'a été d'une grande aide, mais au bout du compte les OAR siègent eux aussi au comité qui détermine quelles affaires seront soumises à l'IMET. Le problème ici est que la personne est également un lobbyiste enregistré à Ottawa pour représenter leurs membres. Veulent-ils vraiment balancer leur plus gros payeur de droits, une personne qui siège à leur conseil, qui siège peut-être à quatre ou cinq comités différents au sein de l'ACCOVAM? Je ne le pense pas.

**Le président :** Je vous entends. Nous tenterons de peser ce que vous dites et d'écouter également les réponses des parties prenantes à votre mémoire. En passant, je dis cela de façon très ouverte. Nous voulons avoir une audience ouverte. Je vais soulever une question avec notre comité directeur, soit la question de savoir si nous devrions convoquer l'IMET à cette audience, afin de déterminer dans quelle mesure cette unité est efficace et comment elle fonctionne. Ce pourrait être utile. Ce sera une audience publique et nous verrons s'il y a pour cela un appui suffisant. Je pense que les membres du comité craignent que lorsque nous regarderons le modèle américain et le nôtre nous trouvions que notre modèle de réglementation est très fragmenté aux paliers fédéral et provincial. C'est très confus pour le consommateur.

Votre principale préoccupation est que nous veillions à ce que le consommateur soit bien protégé, et ce d'une façon qui soit également juste pour le système. Il nous faut équilibrer les intérêts.

Vous avez fait une excellente suggestion. Je ne peux pas me prononcer au nom du comité directeur, mais je vais donner suite à votre suggestion au sujet de l'IMET et voir si cette équipe ne pourrait pas comparaître devant le comité, et vous pourrez alors répondre par écrit.

**M. Kyle :** Je donnerai suite à tout ce que vous avez demandé.

**Le président :** Il y a dans votre mémoire une chose qui est quelque peu différente de ce que nous a dit l'industrie.

Soit dit en passant, que je sois ou non en accord avec vous sur ce que vous dites dans votre mémoire, celui-ci est très clair et très bien écrit. Je vous en félicite, monsieur Kyle.



On page 43 of your brief, you give the results of a poll done by *The Globe and Mail* and one done by Investment Executive. Could you give us the date of those polls?

**Mr. Kyle:** If you open the hyperlink on the Internet, you will find the dates. They were done between 2002 and 2003. I cannot give you a definitive date, but it is posted on the Web.

**The Chairman:** The second questions are not too different from the concerns we heard from the industry itself. The industry is very concerned that regulation is fragmented. They think it is inefficient, and they would welcome a national securities commission. However, I am afraid that that is not to be in my lifetime because of the constitutional problem. I started working on this 40 years ago, and we have not made a lot of progress except in harmonization.

Having said that, there are other functional ways to satisfy the consumer with a single enforcement power. I take it these polls are saying that the consumer is looking for a central place to protect the consumer interest when it comes to the egregious issues.

**Mr. Kyle:** I would agree.

**The Chairman:** You have given a whole series of egregious issues: Bre-X, YBM, Livent, Nortel, repeatedly, Enron and Phillips, then you go on to talk about Enron.

There have been egregious problems within the securities industry. We are trying to come to grips with this issue to see whether the investing public, which is now investing widely in the securities industry, feels comfortable and confident. That is the heart of this inquiry.

We will look at this. This gives support for one of the things we are thinking about, which is: When you are given a lemon, how do you make lemonade? How do you make it acceptable to the consuming public?

**Mr. Kyle:** The Wise Persons' Committee was appointed two years ago and was chaired by Mr. Michael Phelps. Their final document, entitled "It's Time," dealt with the issue of regulation across the country to have one national securities regulator. Mr. Phelps referred in that document a number of times to how investor protection was lacking. Yet, within the paper he really made no strong recommendations on how to remedy that. Perhaps we have a greater voice at the table, but we have nothing solid or real.

**The Chairman:** Again, this committee does not have the answers, but next week we are looking at productivity. The issue we have talked about here of fragmented regulation goes to the question of productivity and competitiveness.

À la page 43 de votre mémoire, vous donnez les résultats d'un sondage effectué par *The Globe and Mail* et d'un autre réalisé par Investment Executive. Pourriez-vous nous donner la date de ces sondages?

**M. Kyle :** Si vous ouvrez l'hyperlien sur Internet, vous trouverez les dates. Ces sondages ont été effectués entre 2002 et 2003. Je ne peux pas vous donner une date définitive, mais cela figure sur le site web.

**Le président :** Mes deuxième questions ne sont pas très différentes des préoccupations que nous ont exposées les porte-parole de l'industrie elle-même. L'industrie est très préoccupée par le fait que la réglementation soit fragmentée. Elle estime que cela est inefficace et elle accueillerait avec plaisir la création d'une commission nationale des valeurs mobilières. Cependant, je crains que cela ne vienne pas de mon vivant, étant donné les problèmes constitutionnels. J'ai commencé à travailler là-dessus il y a 40 ans, et nous n'avons pas marqué beaucoup de progrès, sauf sur le plan harmonisation.

Cela étant dit, il y a d'autres moyens fonctionnels de satisfaire le consommateur avec un pouvoir d'application unique. Si je comprends bien, ces sondages disent que le consommateur souhaite un lieu central où serait protégé l'intérêt du consommateur dans le cas d'affaires énormes.

**M. Kyle :** Je suis d'accord.

**Le président :** Vous avez dressé toute une liste de cas énormes : Bre-X, YBM, Livent, Nortel, à répétition, Enron et Phillips, et vous êtes ensuite revenu sur Enron.

Il y a eu ces problèmes flagrants dans le secteur des valeurs mobilières. Nous nous efforçons de faire le tri dans toute cette question afin de voir si le public investisseur, qui investit à l'heure très largement dans les valeurs mobilières, se sent confortable et confiant. C'est là ce qui est au cœur de cette enquête.

Nous nous pencherons là-dessus. Ceci vient appuyer l'une des choses auxquelles nous réfléchissons, c'est-à-dire ceci : lorsqu'on vous donne un citron, comment faites-vous de la limonade? Comment rendez-vous cela acceptable au public consommateur?

**M. Kyle :** Le Wise Persons' Committee, présidé par M. Michael Phelps, a été nommé il y a deux ans. Son document final, intitulé « It's Time », traitait de la question de la réglementation à l'échelle du pays et de l'idée d'avoir un organe de réglementation nationale des valeurs mobilières unique. Dans ce document, M. Phelps a plusieurs fois évoqué le fait que la protection des investisseurs faisait défaut. Or, dans le même document, il ne fait aucune recommandation solide en matière de solutions. Peut-être que nous avons une plus grosse voix à la table, mais nous n'avons rien de solide ou de réel.

**Le président :** Encore une fois, le comité ici réuni n'a pas les réponses, mais la semaine prochaine nous allons nous pencher sur la productivité. La question de la réglementation fragmentée dont nous avons parlé ici, rejoint celle de la productivité et de la compétitivité.

Senator Fitzpatrick has persuaded us to have a separate hearing on interprovincial trade barriers. I consider fragmented regulation one of those, so we will be looking at this question.

We thank you very much for your testimony. If there is anything you would like to add, please do so in writing. To be fair, we will also welcome comments from stakeholders who have a different view.

This is an open and transparent hearing, and we thank all the witnesses for coming forward to help protect the consumer that we are here to serve.

**Senator Kelleher:** I should like to confirm something that Mr. Kyle said about the Royal Canadian Mounted Police. I want to be clear that it is not a criticism of them. As a former Solicitor General, theoretically in charge of the Royal Canadian Mounted Police, I can tell you that the force is totally overwhelmed in the area of white colour crime. They do not have sufficient qualified people to carry out the investigations. You cannot take a policeman off the beat and suddenly make him or her a forensic investigator.

A former commissioner of the RCMP is now a partner in our law firm. We have set up a separate company that does what the RCMP cannot do. They simply do not have the personnel to handle this. It does not matter whether you are a big bank or a man on the street, if you have a problem, you have to hire your own private investigators to carry out the investigation.

**The Chairman:** Senator, I would like you to make that pitch to the deputy chairman of the committee. If he agrees, we will call the RCMP and IMET before us for a short hearing in order to get to the bottom of this. If in fact there is no capacity due to financing, that could be part of our recommendations. However, I do not want to pre-empt what the RCMP or anyone else would say.

Senator Kelleher is a Privy Councillor, a former minister of trade and a former Solicitor General, so we welcome his expertise to this committee.

I thank the witnesses for their attendance.

Senators, on consideration of Bill S-25, to amend the Act of Incorporation of The General Synod of the Anglican Church of Canada, our witnesses are the Venerable James Boyles and Mr. Ronald Stevenson, chancellor. Welcome gentlemen, we await your evidence.

**The Venerable James Boyles, General Secretary, The General Synod of the Anglican Church of Canada:** I will speak very briefly about the Anglican Church, and Mr. Stevenson will talk specifically about our request. I am the general secretary of the Anglican Church, which, in secular terms, means the chief

Le sénateur Fitzpatrick nous a convaincus de tenir une audience distincte portant sur les barrières au commerce interprovincial. J'estime que la réglementation fragmentée qui existe figure au nombre de ces barrières, alors nous allons nous pencher là-dessus.

Nous vous remercions beaucoup de votre témoignage. S'il y a quelque chose que vous aimeriez ajouter, nous vous invitons à communiquer avec nous par écrit. Pour être juste, nous accueillerons également les commentaires de parties prenantes qui épousent des opinions différentes.

Ces audiences sont ouvertes et transparentes et nous remercions tous les témoins d'être venus comparaître devant nous en vue d'aider à protéger le consommateur que nous sommes ici pour servir.

**Le sénateur Kelleher :** Il me faudrait confirmer une chose qu'a dite M. Kyle au sujet de la Gendarmerie royale du Canada. Je tiens à ce qu'il soit clair que ceci ne constitue pas une critique de la GRC. En tant qu'ancien solliciteur général, théoriquement responsable de la Gendarmerie royale du Canada, je peux vous dire que la force est tout à fait submergée de travail dans le domaine du crime en col blanc. Elle ne dispose pas d'un personnel qualifié suffisant pour mener toutes les enquêtes. Vous ne pouvez pas prendre un policier de patrouille et le transformer du jour au lendemain en enquêteur en médecine légale.

Un ancien commissaire de la GRC est maintenant associé dans notre cabinet d'avocat. Nous avons créé une société distincte qui fait ce que la GRC ne peut pas faire. Elle n'a tout simplement pas le personnel requis. Peu importe que vous soyez une grosse banque ou un homme dans la rue, si vous avez un problème, il vous faut recruter votre propre détective privé pour mener à bien l'enquête.

**Le président :** Sénateur, j'aimerais que vous fassiez ce numéro de promotion au vice-président du comité. S'il est d'accord, nous convoquerons devant nous pour une courte séance la GRC et l'IMET afin de tirer tout cela au clair. S'il n'y a en fait pas la capacité voulue faute de financement, cela pourrait faire partie de nos recommandations. Cependant, je ne voudrais pas couper l'herbe sous le pied à la GRC ou à qui que ce soit d'autre.

Le sénateur Kelleher est membre du Conseil privé, ancien ministre du Commerce et ancien solliciteur général, alors le comité est très heureux de pouvoir compter sur ses vastes compétences.

Je remercie les témoins de leur participation.

Sénateurs, dans le cadre de notre étude du projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada », nous allons maintenant entendre le vénérable James Boyles et M. Ronald Stevenson, chancelier. Bienvenue messieurs. Nous vous écoutons.

**Le vénérable James Boyles, secrétaire général, The General Synod of the Anglican Church of Canada :** Je vais vous entretenir brièvement de l'Église anglicane, et M. Stevenson vous parlera plus précisément de notre requête. Je suis le secrétaire général de l'Église anglicane ce qui, en termes laïcs, est le PDG. L'Église anglicane compte environ 2 millions de membres d'après le

operating officer. The Anglican Church has about 2 million members, according to the census; according to parish rolls, we have about 700,000 members, the third largest church in Canada.

The General Synod of the Anglican Church of Canada, which is the incorporated body, is made up of 30 dioceses across the country, each one headed by a bishop. It forms a rather loose federation of those 30 dioceses. The General Synod meets every three years and is governed by the legislation, which dates back to 1921, and by the constitution and canons of the church.

We have a national office in Toronto with about 115 staff, and this particular request is related to the ways in which we can invest funds. I would ask Mr. Stevenson to speak about the specific request.

**The Honourable Ronald C. Stevenson, Chancellor, The General Synod of the Anglican Church of Canada:** The General Synod was organized first in 1893, and it was incorporated by act of Parliament in 1921. The act was amended in 1951 in a number of respects. One in particular that we are concerned with here today is with respect to the investments in which the synod may put its funds and in which it may put trust funds that it holds.

The 1951 provision tied us to the investments that were authorized under the Canadian and British Insurance Companies Act, 1932. That was a common benchmark that you will find referenced in a number of federal private acts, and I have seen references to it in provincial statutes as well. At the time, in 1951, it was a lengthy list that ran to some six pages in the statute books.

The origin of that sort of list, which defines and restricts investments in which trustees may put their funds, goes back to South Sea bubble in Great Britain in mid-1800s. Because many trusts lost their money at that time in England, the Chancery Court first developed what became known as the legal list. The British Parliament enacted one in 1859 and that approach came to Canada from England.

In recent years, the trend has been to adopt what is known as the prudent investor rule. The prudent investor rule was first developed in the Commonwealth of Massachusetts in the 1820s or 1830s, but it is now generally accepted in Canada. The Uniform Law Conference has studied it — they prepared a draft uniform act respecting trust investments — and all of the provinces now have in their trust legislation the prudent investor rule in one form or another. The language is not consistent but the substance is the same.

It was accepted by Parliament in 1991 when you revised the laws respecting financial institutions, banks, insurance companies and trust and loan companies. You will find the statement of the prudent investor rule in all three of those statutes.

recensement; selon les listes paroissiales, nous comptons environ 700 000 membres et sommes la troisième église en importance au Canada.

Le General Synod of the Anglican Church of Canada, qui est l'organe constitué en société, réunit 30 diocèses dans le pays, chacun dirigé par un évêque. Il s'agit donc en quelque sorte d'une fédération de ces 30 diocèses. Le General Synod se réunit tous les trois ans et est régi par une loi, qui remonte à l'année 1921, ainsi que par la constitution et les canons de l'Église.

Nous avons un bureau national à Toronto et qui compte un personnel d'environ 115 membres, et la présente requête concerne les façons dont nous pouvons investir nos fonds. Je vais maintenant faire appel à M. Stevenson pour qu'il vous parle du détail de cette requête.

**L'honorable Ronald C. Stevenson, chancelier, The General Synod of the Anglican Church of Canada :** Le General Synod a été organisé pour la première fois en 1893 et a été incorporé par une loi du Parlement de 1921. Cette loi a été modifiée en 1951, et ce à plusieurs égards. L'un des changements apportés, et c'est ce qui nous concerne ici aujourd'hui, concerne les investissements dans lesquels le Synod peut placer ses fonds et les fonds de fiducie qu'il détient.

La disposition de 1951 nous a liés aux investissements autorisés en vertu de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques de 1932. Il s'agit là d'un point de référence courant que vous trouverez cité dans plusieurs lois fédérales d'intérêt privé, et j'en ai également vu mention dans des lois provinciales. À l'époque, en 1951, c'était une liste fort longue remplissant quelque six pages dans le recueil des lois.

L'origine de ce genre de liste, qui définit et limite les investissements expressément autorisés, remonte à la South Sea Bubble en Grande-Bretagne au milieu des années 1800. Beaucoup de fiducies ayant à l'époque perdu leur argent en Angleterre, la Chancery Court a été la première à élaborer ce que l'on a appelé la liste légale. Le Parlement britannique en a adopté une en 1859 et cette approche est venue au Canada d'Angleterre.

Ces dernières années, la tendance a été d'adopter ce que l'on appelle le principe de gestion prudente. Le principe de gestion prudente a pour la première fois été élaboré dans le Commonwealth du Massachusetts dans les années 1820 ou 1830, mais il est aujourd'hui généralement accepté au Canada. La Conférence pour l'uniformisation des lois du Canada l'a étudié — elle a élaboré une ébauche de loi uniforme en matière d'investissements fiduciaires — et toutes les provinces ont depuis intégré, sous une forme ou une autre, dans leurs lois en matière de fiducies le principe de gestion prudente. Le langage n'est pas uniforme, mais le fond est le même.

Cela a été accepté par le Parlement en 1991 lorsque vous avez révisé les lois relativement aux institutions financières, aux banques, aux compagnies d'assurances et aux sociétés de fiducie et de prêt. Vous trouverez l'énoncé du principe de gestion prudente dans ces trois textes de loi.



About a year and a half ago, our committee on financial management and development asked if we needed to have our legislation changed to bring it up to date. My recommendation was that that should be done. The committee agreed, the Council of the General Synod agreed, and the General Synod itself, when it met last year, agreed and authorized the petition to Parliament that is now before you.

The purpose of the bill is simple. It will simply say, in place of the current laws, which you will find in the explanatory note, that we are asking that that be changed to read that the synod may also invest and reinvest any of its funds, including any funds held in trust, in such investments as the synod considers advisable. Because our office is located in Toronto and our investments are made in Toronto, we would be bound by the Trustee Act of the Province of Ontario and follow the prudent investor rule that prevails in that province.

I know there is concern among senators about the number of private bills dealing with this sort of thing. The diocese in the Arctic obtained an amendment some years ago, and I have read the debates that took place in committee. Bill C-21, the proposed Canada Not-for-profit Corporations Act, is currently before the House of Commons. If it were the law now, we would have followed the route of getting under the umbrella of that act rather than coming with this particular bill.

**The Chairman:** Mr. Stevenson, the committee is familiar with that. Most of us feel this matter should be something that is not the responsibility of Parliament but could be dealt with by other means. We will welcome that bill if we can get the other place to send it to us. I am not sure we would agree with it in all of its forms, but we would welcome the principle of the bill. Have you anything further to say, Mr. Boyles?

**Mr. Boyles:** That is fine.

**Senator Oliver:** I am interested in the financial aspects of this. You obviously have investments now. I should like to know the way in which you have been penalized because of a low return on the investments you have now because of the current policy and what kind of rates of return you are getting. If it changes, what do your officials say will be the likely results if you are investing under the control of the Ontario Trustee Act?

**Mr. Stevenson:** We are probably in breach of our own act at the moment because we have been making investments beyond what we should be making under our act.

**Senator Oliver:** So you are happy with your rate of return now?

**Mr. Stevenson:** I think so, but we want to legalize what we are doing.

**Senator Oliver:** I do not think I will ask any more questions on that.

Il y a environ un an et demi, notre comité de la gestion financière et du développement a demandé s'il nous fallait faire modifier notre loi habilitante en vue de la mettre à jour. Ma recommandation avait alors été que ce devrait l'être. Le comité a donné son aval, ainsi que le Conseil du General Synod, et le General Synod lui-même, lorsqu'il s'est réuni l'an dernier, a donné son accord et autorisé la pétition au Parlement que vous avez maintenant devant vous.

L'objet du projet de loi est simple. Il dira simplement, à la place des lois actuelles, que vous trouverez dans la note explicative, que nous demandons que le texte soit modifié pour dire que le Synod peut placer et remployer une partie de ses fonds, y compris les fonds détenus en fiducie, dans tout investissement qu'il estime indiqué. Étant donné que nos bureaux sont situés à Toronto et que nos investissements sont faits à Toronto, nous serions liés par la Loi sur les fiduciaires de la province de l'Ontario et suivrions le principe de gestion prudente qui prévaut dans la province.

Je sais que certains sénateurs s'inquiètent du nombre de projets de loi d'initiative parlementaire traitant de ce genre de choses. Le diocèse de l'Arctique a obtenu un amendement il y a de cela quelques années et j'ai lu les débats à ce sujet en comité. La Chambre des communes est présentement saisie du projet C-21, Loi régissant les organisations à but non lucratif et les autres organisations sans capital-actions. Si ce projet de loi avait déjà été adopté, nous aurions cherché à y être inclus au lieu de vous venir avec cet autre projet de loi.

**Le président :** Monsieur Stevenson, le comité est au courant de la situation. La plupart d'entre nous estimons que cette question ne devrait pas relever de la responsabilité du Parlement et devrait plutôt être traitée d'une autre façon. Nous examinerons ce projet de loi si nous pouvons obtenir de l'autre endroit qu'il nous l'envoie. Je ne suis pas certain que nous serions favorables à tous ces aspects, mais nous accueillerons favorablement le principe du projet de loi. Avez-vous autre chose encore à dire, monsieur Boyles?

**M. Boyles :** C'est très bien.

**Le sénateur Oliver :** Je suis intéressé par les aspects financiers de la chose. Vous avez manifestement à l'heure actuelle des investissements. J'aimerais savoir de quelle façon vous avez été pénalisés du fait d'un faible rendement sur les investissements que vous avez à l'heure actuelle à cause de l'actuelle politique et quel genre de taux de rendement vous obtenez. Si les choses devaient changer, quel devrait, selon vos spécialistes, en être le résultat, si vous investissez sous le régime de la Loi sur les fiduciaires de l'Ontario?

**M. Stevenson :** Nous enfreignons sans doute déjà à l'heure actuelle notre propre loi car nous faisons des investissements au-delà de ce que nous devrions faire au titre de notre loi habilitante.

**Le sénateur Oliver :** Vous êtes donc heureux de votre actuel taux de rendement?

**M. Stevenson :** Je pense que oui, mais nous aimerions légaliser ce que nous faisons.

**Le sénateur Oliver :** Je ne pense pas avoir davantage de questions là-dessus.

**Senator Plamondon:** Would you mind if there were an addition to proposed section 6A to add "in the interest of its members?" In other words, proposed section 6A would read as follows: "The Synod may also invest and reinvest any of its funds, including any funds held in trust, in such investments as the Synod considers advisable, in the interest of its members."

**Mr. Stevenson:** I do not think we would object to that.

**Senator Plamondon:** I would prefer to add that.

**Mr. Stevenson:** The language we have used was suggested to us by the parliamentary counsel.

**Senator Rompkey:** I am a little concerned about time and whether amendments are going to hold up the process. We all know what is happening in the other place. Things are very volatile. It may not delay things a great deal, but it would certainly delay it a day or so. Tomorrow is Thursday, and then we are into next week, and who knows. This has to go to the House of Commons and get through.

**Mr. Stevenson:** I do not think the words would add very much. I think you have to have good faith that we do act in the interest of our members.

**Senator Plamondon:** This would be in case somebody in your place does not act in the interest of the members.

**The Chairman:** I do not want to put words in your mouth, but I think the senator raises an adequate question. I assume your bylaws require directors to act in good faith. These are standard corporate bylaws, an implied duty of good faith. I am not suggesting that I disagree with Senator Plamondon's suggestion, but I have covered this territory several times before. When it comes to the question of duties, you can spell it out, or you can rely on the duties of a director to act in good faith and prudently. That is not a complete answer to the senator, but it might assist.

Senator Rompkey is suggesting that, if we pursue an amendment, it may delay the process. We will consider that question.

**Mr. Stevenson:** With respect to trust funds, we have to observe the common law duties that are imposed on trustees.

**The Chairman:** I have a question along the same lines. Senator Plamondon, do you have another question?

**Senator Plamondon:** I was afraid that maybe new laws would allow you to invest in what I would call risky funds. One might think it is prudent and one might think it is risky. It is a perception. If the legislation spelled out "in the interest of its members," there would be security.

**Senator Oliver:** They will be bound by the Trustee Act of Ontario.

**Senator Plamondon:** What does it say?

**Le sénateur Plamondon :** Cela vous ennuerait-il si l'on ajoutait à l'article 6A proposé « dans l'intérêt de ses membres »? En d'autres termes, l'article 6A proposé se lirait comme suit : « Le Synode peut aussi placer et remployer une partie de ses fonds, y compris les fonds détenus en fiducie, dans tout investissement qu'il estime indiqué dans l'intérêt de ses membres ».

**M. Stevenson :** Je ne pense pas que nous nous opposerions à cela.

**Le sénateur Plamondon :** Je préférerais que l'on ajoute cela.

**M. Stevenson :** Le libellé que nous avons utilisé nous a été suggéré par le conseiller juridique parlementaire.

**Le sénateur Rompkey :** Je suis quelque peu préoccupé par le temps et par la question de savoir si des amendements vont retarder le processus. Vous savez tous ce qui se passe à l'autre endroit. La situation est très imprévisible. Cela ne retardera pas forcément très longtemps les choses, mais pendant un jour ou deux. Nous sommes jeudi demain, puis nous entamons une nouvelle semaine, et qui sait ce qui va se passer. Il faut que cela soit renvoyé à la Chambre des communes et y soit adopté.

**M. Stevenson :** Je ne pense pas que ces mots ajouteraient grand-chose. Je pense qu'il vous faut avoir la conviction que nous agissons dans l'intérêt de nos membres.

**Le sénateur Plamondon :** Au cas où quelqu'un chez vous n'agisse pas dans l'intérêt des membres.

**Le président :** Je ne voudrais pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit, mais je pense que le sénateur soulève une question intéressante. Je suppose que vos statuts exigent que les administrateurs agissent de bonne foi. Ce sont des statuts standard, et il y a un devoir présumé de bonne foi. Je ne dis pas que je n'accepte pas la suggestion du sénateur Plamondon, mais cela fait plusieurs fois déjà que je couvre ce territoire. Lorsqu'il est question de devoirs, vous pouvez les expliciter ou bien compter que l'administrateur agira de bonne foi et prudemment. Ce n'est pas là une réponse exhaustive à la question du sénateur, mais c'est peut-être utile.

Le sénateur Rompkey est en train de dire que si nous cherchons à apporter quelque amendement, cela pourrait retarder le processus. Nous allons nous y pencher.

**M. Stevenson :** Pour ce qui est des fonds de fiducie, nous devons observer les responsabilités qu'impose la common law aux fiduciaires.

**Le président :** J'ai une question qui s'inscrit dans le même ordre d'idées. Sénateur Plamondon, avez-vous une autre question?

**Le sénateur Plamondon :** Je craignais que de nouvelles lois vous autorisent peut-être à investir dans ce que j'appellerais des fonds risqués. Une personne pourrait considérer que c'est prudent et une autre que c'est risqué. C'est une question de perception. Si la loi stipulait qu'il faudrait que ce soit « dans l'intérêt de ses membres », alors il y aurait cette garantie.

**Le sénateur Oliver :** Ils seront assujettis à la Loi sur les fiduciaires de l'Ontario.

**Le sénateur Plamondon :** Que dit-elle?

**Senator Oliver:** I am not a lawyer from Ontario, but there is legislation related to trustees in other provinces as well. That legislation controls and governs the types of prudent investments one can invest in.

**The Chairman:** Perhaps this question will clarify it. You have told us that the church's investments fall under the trustee legislation. I do not have the provisions of that legislation, but I do have the provisions of the investor rule contained in the Bank Act, the Insurance Companies Act and the Trust and Loan Companies Act. It says that the directors of a bank or company or church shall establish and the church or company shall adhere to investment and lending policies, standards and procedures that a reasonable and prudent person would apply in respect of a portfolio of investments and loans to avoid more risk of loss and obtain a reasonable return. That is the investor rule provision in the Bank Act, the Insurance Act, and the Trust and Loan Act.

My question is similar to Senator Plamondon's and Senator Oliver's. Why did you choose your formula, which seems to be more barren than the more fulsome provision under those statutes? Was this advice you received?

**Mr. Stevenson:** I do not have the original draft that we prepared. The language that is in the bill is language that was suggested by parliamentary counsel. I have the wording of section 27(1) of the Trustee Act of Ontario.

In investing trust property, a trustee must exercise the care, skill, diligence and judgment that a prudent investor would exercise in making investments.

**The Chairman:** I take it then, Mr. Stevenson, that by legal incorporation, since you are supervised by that act, that would be the test you would apply based on your more barren or sparse wording?

**Mr. Stevenson:** That is correct, sir.

**The Chairman:** That might satisfy the senator, because I think her concern was that the words were very sparse. We are accustomed to the prudent investors rule. You have answered that question for me.

Does that satisfy you, Senator Plamondon?

**Senator Plamondon:** Yes, but I guess I am influenced by the testimony we had just previously, that the investor sometimes loses everything and that it is very difficult to know what a good investment is. If the committee thinks that it is enough, that we have been prudent — but at the same time, I am influenced by the testimony we had just before.

**The Chairman:** Witnesses, what we have been listening to for the last some weeks now have been issues of consumer protection within the financial sector. There is a number of gaps in our legislation that we are concerned with and about which we are going to make recommendations, and I think Senator

**Le sénateur Oliver :** Je ne suis pas un avocat de l'Ontario, mais il existe dans d'autres provinces également des lois visant les fiduciaires. Les lois contrôlent et régissent les types d'investissements prudents que l'on peut faire.

**Le président :** Peut-être que cette question éclaircira un peu les choses. Vous nous avez dit que les investissements de l'Église relèvent de la loi sur les fiduciaires. Je n'ai pas ici les dispositions de cette loi, mais j'ai celles du principe de gestion prudente contenues dans la Loi sur les banques, la Loi sur les compagnies d'assurance et la Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt. On y lit que la banque ou l'entreprise ou l'église est tenue de se conformer aux principes, normes et procédures que son conseil d'administration a le devoir d'établir sur le modèle de ceux qu'une personne prudente mettrait en œuvre dans la gestion d'un portefeuille de placements et de prêts afin, d'une part, d'éviter des risques de pertes indues et, d'autre part, d'assurer un juste rendement. Voilà l'énoncé du principe de gestion prudente qui figure dans la Loi sur les banques, la Loi sur les compagnies d'assurance et la Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt.

Ma question est semblable à celles du sénateur Plamondon et du sénateur Oliver. Pourquoi avez-vous choisi cette formule, qui semble plus sèche que la disposition plus étoffée qui figure dans ces textes de loi? Cela correspond-il à des conseils que vous avez reçus?

**M. Stevenson :** Je n'ai pas l'ébauche originale qui a été préparée. Le libellé du projet de loi reprend ce qui a été suggéré par le conseiller juridique parlementaire. J'ai le texte du paragraphe 27(1) de la Loi sur les fiduciaires de l'Ontario.

En plaçant des biens en fiducie, le fiduciaire agit avec le soin, la compétence, la diligence et le jugement dont un investisseur prudent ferait preuve en faisant des placements.

**Le président :** Si je comprends bien, donc, monsieur Stevenson, du fait de votre incorporation en vertu de cette loi vous régissant, ce serait là le critère que vous appliqueriez sur la base de votre libellé plus sec ou plus maigre?

**M. Stevenson :** C'est exact, monsieur.

**Le président :** Cela satisfait peut-être le sénateur, car je sais que ce qui la souciait était la maigreur du texte. Nous avons l'habitude du principe de gestion prudente. Vous avez répondu à cette question pour moi.

Cela vous satisfait-il, sénateur Plamondon?

**Le sénateur Plamondon :** Oui, mais je suppose que je suis influencée par les témoignages que nous venons d'entendre et selon lesquels l'investisseur perd parfois tout et qu'il est donc très difficile de savoir ce qu'est un bon investissement. Si le comité juge que cela est suffisant, que nous avons été prudents — mais en même temps, je suis influencée par le témoignage que nous venons à l'instant d'entendre.

**Le président :** J'aimerais dire aux témoins que ce que nous entendons depuis quelques semaines se sont des opinions au sujet de la protection du consommateur dans le contexte du secteur financier. Il y a dans la loi un certain nombre de lacunes qui nous préoccupent et au sujet desquelles nous allons faire des



Plamondon, who is one of the persons who inspired this study, is concerned that the consumer, and in this instance, your stakeholders, are protected from imprudent investments in the desire to increase the return.

**Senator Plamondon:** They might be prudent, but it is difficult to know a good investment. They would not be blind, but it is difficult to recognize a good investment.

**The Chairman:** I think one of the added protections here — and forgive me if you disagree with this, Mr. Stevenson or Mr. Boyles — is that, in these circumstances, there are two tests: One is the test that applies to the objective — and we have heard the legislation; the second is the regulatory context of those investments, that is, is the Trustee Act — and we have heard that — which is more protective. The third test is the directors and the people directly involved in the investment process, which is their obligation to act with prudence and care. The fourth test is the management of the fund itself. The employees have terms of reference to ensure that investments are prudent and careful.

Hence, there are a number of measures of application of law at each of the levels that would answer it. It is not in one neat place, but if you looked at it from a common law perspective, I think, Senator Plamondon, the concerns you have would be answered.

**Senator Kelleher:** We can discuss this further tomorrow morning.

**The Chairman:** I want hear if the witnesses have anything more to say, because we will look at it tomorrow morning. Have I given a fairly good analysis of the checks and balances within the system as far as you are concerned?

**Mr. Stevenson:** Yes.

**The Chairman:** Are there any further questions? We undertake to deal with this first thing tomorrow morning. We will go into clause-by-clause consideration. We have an agreement to do so. We intend to deal with this as expeditiously as possible.

We want to thank you for your patience because this bill has been before the Senate for some time. However, but the efforts of our deputy leader, you would not be here today. We want to thank Senator Rompkey for bring this to our attention and insisting that we get on with our work, which we have done today.

The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, May 5, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill S-25, to amend the Act of Incorporation of The General Synod of the Anglican Church

recommandations, et je pense que le sénateur Plamondon, l'une des personnes qui a inspiré cette étude, tient à ce que le consommateur et, dans ce cas-ci, vous membres, soient protégés contre des investissements imprudents qui seraient faits dans l'espoir d'augmenter le rendement.

**Le sénateur Plamondon :** Ils pourraient être prudents, mais il est difficile de reconnaître ce qui est un bon investissement. Sans être aveugle, il est difficile de reconnaître un bon investissement.

**Le président :** Je pense que l'une des mesures de protection supplémentaires ici — et vous me pardonnerez si nous ne sommes pas d'accord là-dessus, monsieur Stevenson ou monsieur Boyles — est que, dans ces circonstances, il y a deux critères. Premièrement, il y a le critère qui s'applique à l'objectif — et nous avons entendu ce que dit le texte de loi; deuxièmement, il y a le contexte de réglementation de ces investissements, c'est-à-dire la Loi sur les fiduciaires — que nous avons également entendue — et qui assure une meilleure protection. Le troisième critère est que les administrateurs et les personnes participant directement au processus d'investissement ont pour obligation d'agir avec soin et prudence. Le quatrième critère concerne la gestion même du fonds. Les employés ont des mandats tels qu'ils doivent veiller à ce que les investissements soient prudents et soignés.

Il y a donc plusieurs mesures d'application de la loi qui interviendraient à chacun des niveaux. Tout ne se trouve pas réuni en une seule belle formule, mais si vous examinez la chose du point de vue de la common law, je pense, sénateur Plamondon, que les soucis que vous avez soulevés sont réglés.

**Le sénateur Kelleher :** Nous pourrions discuter de cela plus avant demain matin.

**Le président :** J'aimerais savoir si les témoins ont autre chose à dire, car nous allons examiner cela demain matin. Vous ai-je livré une assez bonne analyse des poids et contrepoids qui existent à l'intérieur du système en ce qui vous concerne?

**M. Stevenson :** Oui.

**Le président :** Y a-t-il d'autres questions? Nous entreprendrons de traiter de cela au tout début de la réunion de demain matin. Nous ferons l'étude article par article du projet de loi. Nous avons une entente en ce sens. Nous comptons traiter de cela aussi rapidement que possible.

Nous tenons à vous remercier de votre patience car cela fait quelque temps déjà que le Sénat est saisi de ce projet de loi. Cependant, sauf les efforts de notre leader suppléant, vous ne seriez pas ici aujourd'hui. Nous tenons à remercier le sénateur Rompkey d'avoir porté cela à notre attention et d'avoir insisté pour que nous fassions avancer notre travail, ce que nous avons fait aujourd'hui.

La séance est levée.

OTTAWA, le jeudi 5 mai 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, auquel a été renvoyé le projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican

of Canada, met this day at 11:02 a.m. to give clause-by-clause consideration to the bill; and to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator Jerahmiel S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Chairman:** We are delighted to have as one of our guests the deputy leader of the government from Newfoundland and Labrador. We are delighted to have him as one of our members today. The committee will move to clause-by-clause consideration of Bill S-25, the act to amend the Act of Incorporation of the General Synod of the Anglican Church of Canada.

Do I have a motion?

**Senator Moore:** Mr. Chairman, I move that the committee dispense with clause-by-clause consideration of Bill S-25 and that the committee report the bill at the next sitting of the Senate.

**Senator Angus:** I am happy to second that.

**The Chairman:** It is moved by Senator Moore, seconded by Senator Angus that the committee dispense with clause-by-clause consideration of the bill, an act to amend the act of incorporation of the General Synod of the Anglican Church of Canada, and the chair report the bill without amendment at the next sitting.

Senator Plamondon would like to add a personal observation to the report. I take it that no senators have any objection.

First, we will adopt the report and then consider whether or not there should be an observation. It is your wish to adopt the bill?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** I will take that as unanimous and now we will have a discussion by Senator Plamondon. She wants to add an observation to the report.

[*Translation*]

**Senator Plamondon:** Yesterday, I said that some religious congregations had lost a lot of money after having placed their trust in people.

I am in no way questioning the confidence of synod representatives. Rather, I am concerned with the consequences resulting from risky investments that would not be in the interest of members.

I am proposing, under the diligence rules that we examined yesterday, that part of the contract be given to the person making the investment, because if someone who is not part of the Church makes the investment directly, the same situation could occur in other religious congregations.

Church of Canada », se réunit aujourd'hui à 11 h 2 pour effectuer l'étude article par article du projet de loi; et pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

**Le sénateur Jerahmiel S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Nous sommes ravis de compter parmi nous le leader adjoint du gouvernement, qui est de Terre-Neuve-et-Labrador. Nous sommes ravis de l'accueillir comme membre de notre comité aujourd'hui. Notre comité passe dès maintenant à l'étude article par article du projet de loi S-25, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada ».

Avons-nous une motion?

**Le sénateur Moore :** Monsieur le président, je propose que le comité ne procède pas à l'étude article par article du projet de loi S-25 et que le comité soit autorisé à faire rapport du projet de loi à la prochaine séance du Sénat.

**Le sénateur Angus :** Je suis heureux d'appuyer cette motion.

**Le président :** Le sénateur Moore, appuyé par le sénateur Angus, propose que le comité ne procède pas à l'étude article par article du projet de loi, Loi modifiant la Loi constituant en corporation « The General Synod of the Anglican Church of Canada », et que le président soit autorisé à faire rapport du projet de loi non modifié à la prochaine séance.

Le sénateur Plamondon aimerait ajouter une observation personnelle à ce rapport. Je suppose que les sénateurs n'y voient aucune objection.

Nous allons d'abord adopter le rapport puis nous déterminerons s'il convient d'y joindre une observation. Souhaitez-vous adopter le projet de loi?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** J'estime que le projet de loi a été adopté à l'unanimité. Par conséquent, je cède la parole au sénateur Plamondon, qui veut ajouter une observation au rapport.

[*Français*]

**Le sénateur Plamondon :** Hier, j'ai fait un commentaire à l'effet que certaines congrégations religieuses, après avoir fait confiance à des gens, ont perdu beaucoup d'argent.

Je ne mets aucunement en doute la confiance des représentants du synode. Je m'inquiète plutôt des conséquences engendrées par des investissements à risque qui ne seraient pas dans l'intérêt des membres.

Je propose, en vertu des règles de diligence que nous avons examinées hier, qu'une partie du contrat soit accordée à celui qui fait l'investissement parce que si quelqu'un qui ne fait pas partie de l'Église fait directement l'investissement, la même situation pourrait se produire dans d'autres congrégations religieuses.

The bill proposes to extend the scope of the investments made on behalf of the Church. At the risk of repeating myself, I am afraid that despite some people's good faith, there may be someone who abuses the trust of Church representatives and makes bad investments that are not in the interest of members. Therefore, I am proposing to add this observation to the report.

[English]

**The Chairman:** We have a problem of translation and timing. Senator, with your consent we will incorporate the language of the Trustees Act. It is a simple paragraph. That will eliminate the need for debate because the words are used in existing legislation. That was in our parliamentary notes, and it was translated. We can do that quickly. With your agreement that will sum up what you said. It sums up what we talked about which is we believe the test was so that we would say that the application of the objectives would be consistent with that provision.

Do you follow what I am saying, senators?

**Senator Angus:** The Trustee Act binds them, in any event.

**The Chairman:** Yes, but for greater clarity we believe that their terms of reference should be interpreted this way. That would be a very simple thing. We have the translation, and we can speed this up very quickly. We might have to revert to motions later today to get it, but we will get the translation done today so that we can table it today.

Do I have agreement?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** We do have a motion to adopt the report without amendment but with this one observation.

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chairman:** Thank you. We will suspend for one minute to allow the first round of witnesses from the Canadian Life and Health Insurance Association to take their places.

Ladies and gentlemen, I would like to welcome the witnesses and the Canadian public. These hearings are televised on CPAC, and on the Internet.

We want to welcome the representatives of the Canadian Life and Health Insurance Association, the President, Mr. Traversy, Mr. Bernier, Vice-President and General Counsel, and Mr. Witol, Vice-President, Taxation and Research.

For you and for our listening audience, the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce is continuing its study on consumer issues, and consumer protection within the finance services sector.

Le projet de loi propose d'étendre la portée des investissements faits au nom de l'Église. Au risque de me répéter, je crains que malgré toute la bonne foi de certains, il puisse y avoir quelqu'un qui profite de la confiance des représentants de l'Église et fasse de mauvais investissements qui ne sont pas dans l'intérêt des membres. Je propose donc que cette observation accompagne le rapport.

[Traduction]

**Le président :** Nous avons un problème de traduction et de délai. Cher collègue, avec votre consentement, nous allons incorporer au projet de loi le libellé de la Loi sur les fiduciaires. Il s'agit d'un paragraphe très simple. Grâce à ce changement, il ne sera plus nécessaire de débattre de l'interprétation du projet de loi car ce libellé est contenu dans une loi établie. Ce passage se trouve dans nos notes parlementaires et a été traduit. Nous pouvons donc procéder rapidement. Si vous êtes d'accord, nous prendrons ces mesures qui résumeront vos propos. Cela résume ce dont nous avons discuté, c'est-à-dire que selon nous, le critère était que l'application des objectifs serait uniforme avec cette disposition.

Sénateurs, est-ce que vous me suivez?

**Le sénateur Angus :** Quoi qu'il en soit, ils sont liés par la Loi sur les fiduciaires.

**Le président :** Oui, mais pour que le projet de loi soit encore plus clair, nous croyons que leur mandat doit être interprété de cette façon. En fait, ce serait très simple. Nous avons la traduction du libellé, alors nous pouvons procéder très rapidement. Nous devons peut-être recourir à des motions plus tard dans la journée pour parvenir au résultat que nous souhaitons, mais nous allons faire en sorte que tout soit traduit aujourd'hui afin que nous puissions déposer notre rapport aujourd'hui.

Êtes-vous d'accord?

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Nous avons une motion qui prévoit l'adoption du rapport non modifié mais accompagné de cette observation.

**Des voix :** D'accord.

**Le président :** Merci. Nous allons suspendre la séance quelques instants afin de permettre au premier groupe de témoins, qui représente l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, de prendre place autour de la table.

Mesdames et messieurs, je souhaite la bienvenue aux témoins et aux téléspectateurs. Cette séance du comité est retransmise par la chaîne CPAC, et diffusée sur Internet.

Nous accueillons aujourd'hui des représentants de l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, soit M. Traversy, président, M. Bernier, vice-président et chef du contentieux, ainsi que M. Witol, vice-président, Fiscalité et recherche.

Pour les témoins et pour les téléspectateurs, je précise que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce poursuit son étude des questions qui concernent les consommateurs et la protection des consommateurs dans le secteur des services financiers.



We welcome you, Mr. Traversy, and your organization, which plays an important part in what we are exploring. We thank you for your presence and also for this very interesting brief. Some of us have not had an opportunity to explore it, but we will. Please make your opening remarks as brief as possible to leave us ample time to ask questions.

[Translation]

**Mr. Gregory R. Traversy, President, Canadian Life and Health Insurance Association:** It is truly a privilege for the CLHIA to appear before this distinguished committee.

[English]

CLHIA welcomed your invitation to speak about consumer protection because protecting Canadians is literally this industry's raison d'être.

My own first experience with this committee was in 1973, and that was the beginning of an enormous respect for its role and its work. As we prepared the document you have before you, our goal was to provide the committee with a complete overview of the consumer protection system for life and health insurance. The resulting submission itself is about 40 pages long, but knowing the committee's insistence on solid back up and substantiation, we appended the major documents in order to put it all in one place for your ease of reference.

**The Chairman:** I want to thank you for your detailed brief. As you know and as you have said, the committee is not just interested in statements but also in substantial and statistical and third-party support for any statements contained in the brief. I welcome your excellent brief in this regard.

**Mr. Traversy:** The submission begins with a profile of the industry's customer. As you can see, 23 million Canadians put their trust in the industry. Many are covered by more than one policy, as you can note by looking at the numbers. The focus of this industry is to live up to their trust every day by delivering on every one of its promises to every policyholder for every period.

The consumer protection system described in this paper has five key elements. Its foundations are intense competition and exceptional financial strength. On those foundations is built a framework of organizations, laws and regulations and industry standards. This submission discusses each component of the system.

Nous vous souhaitons la bienvenue monsieur Traversy, et nous souhaitons la bienvenue à votre organisation qui joue un rôle important eu égard aux questions sur lesquelles nous nous penchons. Nous vous remercions à la fois de votre présence et de votre mémoire très intéressant. Certains d'entre nous n'ont pas eu l'occasion de le lire, mais nous le ferons. Je vous prie d'être bref et de prononcer une allocution aussi courte que possible afin que nous ayons tout le temps voulu pour vous poser des questions.

[Français]

**M. Gregory R. Traversy, président, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes :** C'est vraiment un privilège pour l'ACCAP de témoigner devant ce distingué comité.

[Traduction]

L'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes est ravie d'avoir été invitée à vous parler de la protection des consommateurs car la protection des Canadiens constitue littéralement la raison d'être de notre industrie.

J'ai témoigné pour la première fois devant votre comité en 1973, et, depuis lors, j'ai énormément de respect pour le rôle que vous jouez et le travail que vous faites. Lors de la préparation du document que vous avez sous les yeux, notre objectif était de fournir au comité un aperçu complet du système de protection des consommateurs au chapitre de l'assurance-maladie et de l'assurance-vie. Le mémoire en tant que tel contient quelque 40 pages, mais, comme nous savons que le comité tient à ce que les mémoires soient étayés et corroborés par des documents solides, nous avons ajouté en annexe tous les documents principaux auxquels nous faisons allusion afin qu'il soit plus facile pour vous de les consulter.

**Le président :** Je veux vous remercier de votre mémoire détaillé. Comme vous le savez, et comme vous l'avez mentionné, le comité souhaite recevoir non seulement des déclarations mais aussi des documents sur des questions de fond et des questions statistiques de même qu'une confirmation par des tierces parties à l'appui des déclarations contenues dans le mémoire. Par conséquent, je vous félicite de l'excellent travail que vous avez fait à cet égard.

**M. Traversy :** Au début du mémoire, vous trouverez un profil de la clientèle de notre secteur. Comme vous pouvez le constater, 23 millions de Canadiens accordent leur confiance à notre industrie. La plupart de nos clients sont protégés par plus d'une police d'assurance, comme l'indiquent les chiffres contenus dans le document. Notre industrie s'est donné pour objectif principal de mériter à tout moment la confiance de nos clients en tenant toutes les promesses que nous faisons à tous les titulaires de police pour toutes les périodes visées par ces polices.

Le système de protection des consommateurs qui est décrit dans notre document comporte cinq éléments clés. Il repose sur une concurrence intense et sur une solidité financière exceptionnelle. Sur ces fondements s'appuie un cadre d'organisations, de lois, de règlements et de normes sectorielles. Notre mémoire traite de toutes les composantes du système.

The competition in Canada's life and health insurance industry is extremely intense. I have often heard our member companies, which operate multinationally, say that Canada is the world's toughest market in which to compete. That means that Canada's consumers can benefit from a wide range of choice among competing products and prices.

This committee in its 1994 report on consumer protection in the financial services industry stressed the need for an appropriate balance between competition and financial strength. I am particularly pleased to be able to assure the committee that this industry's intense competition is not at the expense of its financial strength. In fact, that financial strength is exceptional, truly world class, which means that Canadian customers can be confident that their policy benefits will be there as promised.

[Translation]

Our submission then examines the protection framework for potential customers. Potential customers are people who are thinking about obtaining coverage and who are wondering which products would best suit their needs and resources. In other words, they are still shopping around.

[English]

Of course, this group does get protections from competition and financial strength, but a number of organizations also play a role, companies themselves, the superintendents of insurance have extensive powers, and there are others, including CLHIA.

The document then examines the laws and regulations which protect potential customers. The insurance acts provide important protections through such requirements as company licencing and intermediary licencing.

[Translation]

There are also industry standards that protect potential customers. As you can see, they are also plentiful.

[English]

The submission then focuses on the framework for those who have obtained coverage and become policyholders, those 23 million Canadians we were just looking at. Of course, these policyholders benefit from the industry's intense competition and financial strength and they also continue to benefit from the protections that applied when they were still potential customers just shopping around. Those protections help ensure that they

La concurrence qui sévit dans le secteur de l'assurance-maladie et de l'assurance-vie au Canada est très féroce. J'ai souvent entendu les entreprises qui sont membres de notre association, et qui sont présentes dans plusieurs pays, affirmer que le Canada est le marché le plus intensément concurrentiel de la planète. Cela signifie que les consommateurs canadiens bénéficient d'une vaste gamme de prix et de produits en concurrence.

Le rapport de votre comité sur la protection des consommateurs dans le secteur des services financiers paru en 1994 insistait sur l'importance que revêt l'atteinte d'un équilibre adéquat entre la concurrence et la solidité financière. Je suis particulièrement satisfait d'être en mesure d'assurer à votre comité que la concurrence farouche qui existe dans notre secteur ne nuit en rien à sa solidité financière. En effet, cette solidité financière est exceptionnelle, voire même de calibre mondial, ce qui signifie que les consommateurs canadiens peuvent être assurés que les prestations que prévoit leur police d'assurance leur seront versées tel que promis.

[Français]

Ensuite, la soumission examine le cadre de protection qui s'applique aux clients éventuels. Les clients éventuels sont ceux qui songent à obtenir une protection et se demandent quels produits correspondraient le mieux à leurs besoins et à leurs ressources. Autrement dit, ils sont encore à l'étape du magasinage.

[Traduction]

Bien entendu, ces personnes jouissent d'une protection qui découle de la concurrence et de la stabilité financière, mais un certain nombre d'organisations contribuent également à cette protection, soit les compagnies en tant que telles, les surintendants des assurances, qui sont dotés de vastes pouvoirs, ainsi que d'autres intervenants, notamment l'ACCAP.

Le mémoire traite ensuite des lois et des règlements qui protègent les clients éventuels. Les lois qui régissent l'assurance renferment d'importantes mesures de protection, par exemple, en imposant aux compagnies des exigences au sujet de l'octroi de permis aux sociétés et aux intermédiaires.

[Français]

Il y a aussi des normes sectorielles qui protègent les clients éventuels. Comme vous pouvez le voir, elles sont également nombreuses.

[Traduction]

Le mémoire contient également des explications sur le cadre juridique qui s'applique aux personnes qui viennent d'obtenir une protection et qui deviennent, par le fait même, des titulaires de police, c'est-à-dire les 23 millions de Canadiens dont nous venons de parler. Évidemment, ces titulaires de police bénéficient de la concurrence intense qui prévaut dans notre secteur, et de la solidité financière de notre industrie. En outre, les titulaires de

now have obtained the right product at the right price. Now that they are policyholders, they benefit from substantial additional protections.

Look at the organizations which protect policyholders. We saw three of those on a preceding slide, but most of these are additional and interestingly, the committee has heard testimony from many of these organizations over recent weeks.

Mr. Chairman, this slide highlights the complementary roles of industry and government in this key area. There are eight organizations on the slide, and the industry is proud that four of them, the companies CLHIO, CFSON, CompCor and CLHIA, directly arise from the industry's commitment and initiatives.

**The Chairman:** Mr. Traversy, acronyms are interesting for those close to the industry, but there are not very useful for the viewing public. Maybe when you talk about it, you could give us a brief word about their subject.

**Mr. Traversy:** I am sorry, Mr. Chairman. I will clear some of the acronyms up for the viewing public: OSFI, Office of the Superintendent of Financial Institutions, FCAC, the Financial Consumers Agency, CLHIO, the Canadian Health and Life Insurance Ombudsman, and CLHIA, the Canadian Life and Health Insurance Association. There is also CompCor.

**The Chairman:** We have a myriad of consumer protection agencies and we are trying to simplify that for the consumers' edification.

**Mr. Traversy:** Good idea. You are quite right. I have mentioned four industry organizations and four government organizations and all carry out their roles vigorously. This really is a classic made in Canada approach and it works well for the industry's policyholders here in Canada and for the 20 million other policyholders in 20 other countries around the world.

[Translation]

The same is true for the laws and regulations that protect policyholders.

[English]

The Insurance Company Act empowers the office of the Superintendent of Financial Institutions and the Financial Consumer Agency of Canada. In addition, there are several pieces of pension legislation; the Pension Benefits Standards Act, the Pension Benefits Act, the Winding-up and Restructuring Act

police continuent de jouir des mesures de protection qui étaient applicables alors qu'ils n'étaient encore que des clients potentiels qui sondaient le terrain. Ces mesures de protection permettent de faire en sorte que les clients éventuels obtiennent le produit qui leur convient à un prix acceptable. Quand les clients éventuels deviennent des titulaires de police, ils bénéficient d'importantes protections supplémentaires.

Voyez quelles sont les organisations qui protègent les titulaires de polices. Nous avons vu les noms de trois de ces organisations précédemment, mais la plupart de celles-ci viennent s'y ajouter. En outre, il est intéressant de noter que beaucoup de ces organisations ont comparu devant votre comité au cours des dernières semaines.

Monsieur le président, les renseignements affichés à l'écran illustrent la complémentarité des rôles que jouent l'industrie et le gouvernement dans ce domaine clé. Les noms de huit organisations se trouvent à l'écran, et notre secteur est fier du fait que quatre d'entre elles, soit le SCAPC, le CRCSF, la SIAP et l'ACCAP émanent directement de l'engagement et des initiatives de notre secteur.

**Le président :** Monsieur Traversy, les sigles sont intéressants pour ceux qui connaissent votre secteur, mais ne sont pas très utiles pour les téléspectateurs. Lorsque vous mentionnez un sigle, pourriez-vous nous dire brièvement de quelle organisation il s'agit?

**M. Traversy :** Je suis désolé, monsieur le président. Je vais apporter des éclaircissements sur les sigles pour les téléspectateurs : le BSIF est le Bureau du surintendant des institutions financières. L'ACFC est l'Agence de consommation en matière financière du Canada. Le SAPC est le Service de conciliation des assurances de personnes du Canada. Finalement, l'ACCAP est l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes. Il y a également la SIAP.

**Le président :** Il existe toute une série d'agences de protection du consommateur et nous essayons d'expliquer tout simplement pour faciliter la compréhension des consommateurs.

**M. Traversy :** C'est une bonne idée. Vous avez tout à fait raison. J'ai mentionné quatre organisations qui sont issues du secteur industriel de même que quatre organismes gouvernementaux qui s'acquittent tous de leurs rôles avec vigueur. Nous avons donc une approche typiquement canadienne qui avantage les titulaires de polices d'assurance qui vivent au Canada et les 20 millions de titulaires de polices qui habitent 20 pays dans le monde entier.

[Français]

La même chose est vraie des lois et des règlements qui protègent les titulaires de contrats.

[Traduction]

La Loi sur les sociétés d'assurance confère des pouvoirs au Bureau du surintendant des institutions financières et à l'Agence de consommation en matière financière du Canada. En outre, il existe de nombreuses autres lois qui concernent les pensions, la Loi sur les normes de prestation de pension, la Loi sur les régimes



and the Bankruptcy Act all of which are detailed in our submission. With the exception of the Insurance Act, these are all new things that come into play for the policyholders with coverage. In terms of industry standards, there are seven guidelines with specific protections for policyholders and a summary and full text of each is contained in the submission. The summaries are in the main body and the full texts are in the annexes.

This extensive and robust consumer assistance protection system has evolved over more than a century. As I said at the outset, protecting Canadians is not a sideline for Canada's life and health insurers; rather, it is literally this industry's raison d'être. This made-in-Canada model combination of intense competition, exceptional financial strength, organizations, laws, and industry standards, provides Canadians with consumer protection that is truly second to none in the world.

[Translation]

Mr. Chairman, we are in your hands.

[English]

**Senator Angus:** Gentlemen, I commend you for the clarity of your shortened summary presentation, which we received several days ago.

I would like to try a new approach in terms of consumer protection of policyholders and the products that you have outlined: life insurance, health insurance, disability insurance and pensions. We are talking about consumer protection and a diversity of available products or good healthy competition amongst the suppliers, which, in turn, would result in a reasonable cost to the consumers. One of the goals is to ensure that these essential products are driven by open, healthy competition, and available to Canadian consumers at a fair cost.

Second, we are talking about the security kind of protection that these products are stable, that the insurance companies will not fail, and if by some terrible fate they do fail there would be complete, efficient and free-of-charge redress.

Those are the two main kinds of protection on which you focus. Is there another one or does that cover all?

**Mr. Traversy:** Mr. Chairman you have asked an excellent question. There is no question that financial strength and intense competition provide the basis for the entire system. Interestingly, they are irreplaceable in the sense that no conceivable system of regulations, organizations and industry standards could ever substitute for weakness or deficiency in those foundations. They are the pillars and most important elements of the system.

de retraite, la Loi sur les liquidations de même que la Loi sur la faillite, dont les textes sont contenus dans notre mémoire. Mise à part la Loi sur les assurances, toutes ces lois contiennent des protections supplémentaires qui s'appliquent aux titulaires de polices qui bénéficient d'une couverture. Au chapitre des normes sectorielles, il existe sept lignes directrices qui contiennent des mesures de protection précises pour les titulaires de polices. Vous trouverez le texte complet de ces lignes directrices de même que leurs résumés dans le mémoire. Les résumés se trouvent dans le corps du mémoire alors que les textes complets se retrouvent dans les annexes.

Ce régime robuste et élargi de protection du consommateur est en évolution depuis plus d'un siècle. Comme je l'ai dit au début de mon exposé, la protection des Canadiens n'est pas une activité secondaire pour les assureurs de personnes du Canada. Au contraire, il s'agit littéralement de la raison d'être de notre secteur. Notre modèle tout à fait canadien qui comprend une concurrence intense, une solidité financière exceptionnelle, des organisations, des lois et des normes sectorielles, fournit aux consommateurs canadiens une protection qui est sans équivalent ailleurs dans le monde.

[Français]

Monsieur le président, nous sommes à votre disposition.

[Traduction]

**Le sénateur Angus :** Messieurs, je vous félicite pour la clarté et la concision du sommaire de votre exposé, que nous avons reçu il y a plusieurs jours.

J'aimerais vous faire part d'une nouvelle approche pour ce qui est de la protection des titulaires de polices et des produits dont vous avez parlé : l'assurance-vie, l'assurance-maladie, l'assurance invalidité et de même que les régimes de retraite. Il est question ici de protection du consommateur et d'une gamme de produits qui sont disponibles ou d'une saine concurrence entre fournisseurs, ce qui permet aux consommateurs de bénéficier de prix raisonnables. L'un des objectifs est de faire en sorte que l'offre de ces produits découle d'une concurrence saine et ouverte, et que ces produits soient offerts aux consommateurs canadiens à un coût équitable.

Il existe aussi un deuxième niveau de protection qui garantit la stabilité des produits et qui garantit que les assureurs tiendront leurs promesses, et que si, par malheur, les assureurs ne respectent pas leurs obligations, alors les consommateurs auront des recours complets, efficaces et gratuits.

Ce sont les deux principaux types de protection qui vous occupent. Existe-t-il un autre niveau de protection ou ai-je brossé un portrait exhaustif de la situation?

**M. Traversy :** C'est une excellente question que vous posez, monsieur le président. Il est certain que la solidité financière et une vive concurrence sont à la base de tout le système. Chose intéressante, elles sont irremplaçables en ce sens qu'aucun ensemble concevable de règlements, d'organisations et de normes professionnelles ne saurait compenser la fragilité ou les lacunes de ces assises. Ce sont les piliers et les éléments les plus importants du système.

Over the years, industry and government have worked together to add some supplementary protections. For example, we have the OmbudsNetwork that functions as a process for consumer complaints, and many organizations are involved in various ways.

I agree with the main thrust of your point, senator, which is that the fundamental consumer protections are competition and financial strength. Beyond that, there are a number of significant refinements that have been put in place over time. However, they are refinements on pillars that cannot be replaced by laws or industry standards.

**Senator Angus:** You have outlined the various eight organizations involved in ensuring that these protections are in place, as well as the seven statutes and the supporting regulations. Notwithstanding that infrastructure, your brief states that, since its inception, the Consumer Assistance Centre has dealt with more than 1,115,000 consumer complaints. That seems to be an extraordinary number of complaints.

My experience on this committee began with the failure of Confederation Life, which certainly was a big member of the CLHIA. The case study by the banking committee of the failure was quite interesting because we found that everyone received payment, the system worked quite well, and we learned some valuable lessons.

Over the past 30 years, there has been an evolution and a strengthening of the laws and mechanisms for consumer protections, however, could you provide us with a breakdown of the nature of these complaints? Do you categorize the complaints and receive more of one kind than another kind?

When you are answering this question, could you let us know whether it is going well or if there is something the committee could do to help in this area to enhance your effectiveness and possibly reduce the number of complaints.

**Mr. Traversy:** Mr. Chairman and Senator Angus, the Consumer Assistance Centre has assisted 1.1 million consumers since 1973. The vast majority of callers, 98.5 per cent to 99 per cent, received assistance in their search for information. The Consumer Assistance Centre is in three lines of business: First, they provide information to people who call with questions on products or companies. Second, they perform policy searches, which is interesting. Often executors will find that they have a vague awareness that the deceased may have had a life insurance policy because they heard reference to it and included in their responsibilities is the requirement that they track down this information. We offer a service whereby we work with our member companies to perform a comprehensive search.

**Senator Angus:** I would ask that you stop here because that is not widely known. If someone passes away and the family is uncertain whether there is a life insurance policy, the family can find that information through the Consumer Assistance Centre. With one phone call you can find that information; that is amazing.

Au fil des années, le secteur et les pouvoirs publics ont travaillé ensemble pour l'étayer de protections supplémentaires. Par exemple, le Réseau de conciliation du secteur financier reçoit les plaintes des consommateurs et beaucoup d'autres organisations agissent de diverses façons.

Comme vous, sénateur, je pense que les principales protections du consommateur sont la concurrence et la solidité financière. Au-delà, il y a un certain nombre d'éléments importants qui ont été mis en place avec le temps. Toutefois, ce sont des ajouts à des piliers qui ne peuvent être remplacés par des lois ou par des normes.

**Le sénateur Angus :** Vous avez décrit les huit organisations qui veillent à ces mécanismes de protection ainsi que les sept lois et règlements connexes. Malgré cette infrastructure, il est dit dans votre mémoire que depuis sa création, le Centre d'assistance aux consommateurs a reçu plus de 1 115 000 plaintes. Cela me semble être un chiffre extraordinaire.

Mon travail a commencé au moment de la faillite de Confederation Life, un membre très important de l'ACCAP. L'étude de cas effectuée par le Comité des banques a été très révélatrice parce que nous nous sommes rendu compte que tout le monde a reçu un paiement, que le système avait très bien fonctionné et nous en avons tiré des enseignements précieux.

Depuis 30 ans, les lois et les mécanismes de protection du consommateur ont évolué et se sont renforcés. Néanmoins, pourriez-vous nous donner une ventilation de la nature de ces plaintes? Les classez-vous en catégories? Lesquelles sont les plus importantes?

Dans votre réponse, pourriez-vous nous dire si les choses vont bien ou s'il y a quelque chose que le comité pourrait faire pour améliorer votre efficacité et peut-être réduire le nombre de plaintes.

**M. Traversy :** Monsieur le président, sénateur Angus, le Centre d'assistance aux consommateurs est venu en aide à 1,1 million de consommateurs depuis 1973. La grande majorité des personnes qui ont téléphoné, entre 98,5 et 99 p. 100 d'entre elles, ont obtenu de l'aide dans leur recherche d'information. Le Centre d'assistance aux consommateurs fait trois choses : il donne de l'information à ceux qui ont des questions à poser sur les produits ou sur des compagnies; deuxièmement, il procède à des recherches de polices, ce qui est intéressant. Souvent, l'exécuteur testamentaire sait peut-être vaguement que la personne décédée avait peut-être une police d'assurance-vie pour avoir déjà entendu une allusion à cet effet; il est tenu de par ses fonctions de vérifier. Avec nos compagnies membres, nous offrons un service de recherches exhaustives.

**Le sénateur Angus :** J'aimerais que vous arrêtiez ici parce que ce n'est pas très connu. Quand quelqu'un meurt et que la famille ne sait pas trop s'il existe une police d'assurance-vie, elle peut poser la question au Centre d'assistance aux consommateurs. Avec un seul coup de téléphone, on peut obtenir le renseignement. C'est renversant.

**Mr. Traversy:** Absolutely, senator, and it has been in place for all those years. We find that people will access a policy search through our website or a toll-free phone call or a visit to our office.

We carry out a full search over 1,000 times a year.

**Senator Angus:** I obviously made a mistake in reading this figure 1,115,000 as complaints; the figure represents requests for information.

**Mr. Traversy:** In each of the last number of years, we answered maybe 60,000 calls, 1,000 of which are complaints. We are also getting many website hits. Effective April 1, 2004, we completed the transfer of the complaints business to the independent CLHIO, and its chair, Mr. Loiselle, was here a few weeks ago.

Our Consumer Assistance Centre is now out of the complaints business because for simplicity sake we finally decided that concerns or complaints should go to the CLHIO, or the OmbudService and they will sort it out.

**The Chairman:** What you are really doing is simplifying this for the consumers. They come to you and you will direct them to the appropriate official. I looked at these numbers too. It appears the number is not 1.1 million.

Can you tell us the nature of those complaints?

**Mr. Traversy:** The consumer assistance centre completed the transfer of the complaints handling function over to CLHIO over a year ago. Based on 32 years' experience typically 1 per cent to 1.5 per cent of the incoming calls were complaints. In a normal year of about 60,000 calls in recent years, that would give you about 1,000 or so complaints.

I will just have to refresh my mind on the details. The breakdown regionally was pretty well balanced. In terms of product types, Mr. Witol will answer that question.

**Mr. James S. Witol, Vice-President, Taxation and Research, Canadian Life and Health Insurance Association:** The Consumer Assistance Centre details are included in annex D of our presentation.

**The Chairman:** Where are the consumer complaints in this information?

**Senator Angus:** Mr. Chairman, you will find them on pages 10 and 11.

**Mr. Traversy:** Looking at complaints by line of coverage on page 13, we see that disability complaints are the largest group of complaints at 43 per cent to 44 per cent. Life insurance, health coverage, travel and a mixed group make up the rest of the complaints. Perhaps not surprisingly, we see on page 12 that claims were about 43 per cent to 45 per cent of the complaints in terms of the company functions.

**M. Traversy :** Tout à fait, sénateur, et cela existe depuis des années. Les gens font faire une recherche en consultant notre site web ou en composant un numéro gratuit ou encore en se rendant à nos bureaux.

Nous faisons plus de 1 000 recherches en profondeur par année.

**Le sénateur Angus :** Il est évident que j'ai fait une erreur quand j'ai donné le chiffre de 1 115 000 plaintes; il s'agit en fait de demandes de renseignements.

**M. Traversy :** Ces dernières années, nous avons répondu à environ 60 000 appels, dont 1 000 étaient des plaintes. Il y a aussi beaucoup de consultations de notre site web. Le 1<sup>er</sup> avril 2004, nous avons terminé le transfert du service des plaintes au SCAPC, qui est indépendant. Son président, M. Loiselle, était ici il y a quelques semaines.

Notre Centre d'assistance aux consommateurs ne s'occupe plus des plaintes parce que par souci de simplicité nous avons fini par décider que les plaintes devraient aller à l'ACCAP ou au service de conciliation en assurance de dommages, qui s'en occuperont.

**Le président :** En fait, vous simplifiez les choses pour le consommateur. Il s'adresse à vous et vous le renvoyez aux autorités appropriées. Moi aussi, j'ai regardé ces chiffres. Il semble bien que le chiffre n'est pas de 1,1 million.

Pouvez-vous me dire la nature de ces plaintes?

**M. Traversy :** Le Centre d'assistances aux consommateurs a achevé le transfert du service des plaintes à l'ACCAP il y a plus d'un an. L'expérience des 32 dernières années nous apprend que normalement entre 1 et 1,5 p. 100 des appels étaient des plaintes. Dans une année normale, 60 000 appels ces dernières années, cela donne environ un millier de plaintes.

Il faudra que je me rafraîchisse la mémoire. La répartition par région était assez équilibrée. Pour ce qui est des genres de produits, M. Witol vous répondra.

**M. James S. Witol, vice-président, Fiscalité et recherche, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes :** Le Centre d'assistance aux consommateurs est décrit en détail à l'annexe D de l'exposé.

**Le président :** Où est-il question des plaintes des consommateurs?

**Le sénateur Angus :** Monsieur le président, cela se trouve aux pages 10 et 11.

**M. Traversy :** Si vous examinez les plaintes par genre de couvertures, à la page 13, vous verrez que les plaintes relatives à l'invalidité représentent le groupe le plus important : entre 43 et 44 p. 100. L'assurance-vie, l'assurance-maladie, l'assurance-voyage et les catégories divers désignent le reste. Chose peut-être non étonnante, à la page 12, on voit que les réclamations représentent entre 43 et 45 p. 100 des plaintes en fait des fonctions de la compagnie.



I believe it is the case that the Canadian Life and Health Insurance OmbudService observed stability in this respect. Their annual report seemed to be in conformity with the historical pattern displayed in the graph.

**Senator Angus:** This is not a complaint from me, but my question is a complaint through me that I have heard often in the area of health and disability. Canadians pride themselves on having a universal medicare system, which is really quite remarkable in the world. Today, it is under review to determine whether we can afford it in its present form.

Over the years it has been obvious that there are health and disability plans sold by your members that supplement the benefits available under national medicare programs. When individuals try to get that type of coverage or benefits, they run into a brick wall because that type of coverage is available on a group basis only. If six individuals get together, they might be able to get supplementary benefits when they travel outside of the province.

I have heard it over and over again that individuals have a very hard time getting health and disability coverage whereas it is much easier if you work for a firm or company where they have this as part of the fringe benefits of employment.

**Mr. Traversy:** Senator, the experience that you are recounting at second hand is something that in historical terms is quite accurate. On one of the slides, we noted that approximately 21.5 million Canadians have supplementary health insurance plans and the great majority of that coverage is through group plans.

A number of our companies are entering the market for individual health insurance policies and individual disability policies. Someone wanting individual health or disability insurance coverage can call our Consumer Assistance Centre and get a list of companies that would love to give them a quote.

**Senator Angus:** Is that coverage available at a reasonable price? We have a big neighbour to the south and there is a debate whether they have a better medicare system than ours. They have Medicare for a certain level of income or society. Then they have these managed care organizations, and so on.

A great number of Canadian citizens have to fend for themselves concerning extended medical coverage. There is a big market in the States where you can buy this insurance but it is quite expensive and it seems to be the same in Canada. Vast arrays of benefits are for groups, and solo players are not included. You have given the answer to just call us up and you will find it is not so bad.

**Mr. Traversy:** It is an area targeted for growth because Canada is a mature market; Canadians are well insured in a life and health sense. It is an intensively competitive marketplace. Companies recognized years ago that this so-called small group and

Je pense que le service de conciliation en assurance de dommages a constaté de la stabilité à cet égard. Son rapport annuel semble suivre les tendances historiques illustrées dans le graphique.

**Le sénateur Angus :** Il ne s'agit pas d'une plainte de ma part, mais ma question est une plainte par mon intermédiaire que j'ai souvent entendue dans le domaine de la santé et de l'invalidité. Les Canadiens s'enorgueillissent d'avoir un système d'assurance-maladie universel, qui est en fait remarquable dans le monde. Aujourd'hui, on se demande si nous en avons les moyens sous sa forme actuelle.

Au fil des années, il est devenu évident qu'il existe des régimes d'assurance-maladie et invalidité vendus par vos membres qui viennent s'ajouter aux prestations offertes d'assurance-maladie nationale. Lorsque le gens essaient d'obtenir ce genre de couverture ou de prestations, ils frappent un mur parce que ce genre de couverture n'est offert qu'à des groupes. Six personnes qui se regroupent peuvent avoir droit à des prestations supplémentaires lorsqu'elles voyagent à l'extérieur de la province.

À de nombreuses reprises, j'ai entendu dire que des gens ont beaucoup de mal à obtenir une assurance-maladie et invalidité alors que cela est beaucoup plus facile si vous travaillez pour une entreprise qui l'offre comme avantage social.

**M. Traversy :** Sénateur, ce que vous nous dites de deuxième main est juste en termes historiques. Sur une des diapos, nous disons qu'environ 21,5 millions de Canadiens ont une assurance-maladie supplémentaire, la très grande majorité d'entre eux grâce à des régimes collectifs.

Un certain nombre de nos compagnies entrent sur le marché des polices d'assurance-maladie personnelles et des polices d'assurance-invalidité personnelles. Celui qui veut ce genre de police peut s'adresser à notre Centre d'assistance aux consommateurs et obtenir la liste des compagnies qui se réjouiront de lui donner un pli.

**Le sénateur Angus :** Cette couverture est-elle disponible à un prix raisonnable? Nous avons un grand voisin au Sud et il y a un débat sur la question de savoir s'il a un meilleur régime d'assurance-maladie que nous. Il a Medicare pour un certain niveau de revenus ou de sociétés. Ils ont aussi ce que l'on appelle du managed care.

Beaucoup de Canadiens doivent se débrouiller seuls s'ils veulent une couverture supplémentaire. Il y a un gros marché aux États-Unis où vous pouvez acheter ce genre d'assurance mais c'est très cher et on dirait que c'est la même chose au Canada. Il existe un large éventail de prestations pour les groupes mais pas pour les particuliers. Vous nous avez dit qu'il suffit de vous appeler et on verra que ce n'est pas si mal.

**M. Traversy :** C'est un grand secteur de croissance parce que le Canada est un marché mûr; les Canadiens sont bien assurés pour la vie et la maladie. C'est un marché extrêmement concurrentiel. Les compagnies ont reconnu il y a des années que ce secteur du particulier et du petit groupe offre certaines possibilités.

individual area is a land of some opportunity. Today one would find that a consumer would have a number of choices available and can contact those companies that offer that type of coverage.

**Senator Angus:** I hope it is true because one of the problems of our system is that instead of living until three score and ten, people are living to well above 90. There is an aging population. These people are retired from their jobs as senators, lawyers, business women or people in society and they do not have a health plan. Once they are retired, all the benefits they enjoyed suddenly stop at a time when they need them the most. It is a great lacuna that I hope your association will address the issue.

**Mr. Traversy:** The evolution of the marketplace is on its way to addressing those problems.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** Thank you for your excellent documentation. If we had read it all last Friday, we would not have done the rest of our work; however, it enabled us to read your executive summary chapter. I once worked for the Quebec Department of Social Affairs, and we dealt with the issue of pensions. There were many disputes involving workers who were covered by the pension plan, regarding eligibility to either a full or a partial pension, or a full or a partial disability pension. I was wondering who does the assessment if we have an additional individual policy. On one hand, if you determine that a person is partially handicapped, and you provide a certain amount of compensation, and on the other hand, the Pension Board determines that the person is totally disabled, I wonder which has priority. How do you reconcile both aspects? This is very important for the person who does not have the means to retain the services of a lawyer to defend him or herself before a provincial government's administrative commission. How do you administer that? In the end, disability insurance is the most widely sold insurance product, as 36.5 per cent of people have disability insurance coverage. From an operational point of view, how do you proceed in the case of an individual who is already disabled as the result of a very serious incident? I am talking about the process in Quebec, because I am not familiar with the systems in other provinces.

[English]

**Mr. Traversy:** You point to the important area of disability insurance. I am proud to note that the industry's disability insurance plans are the largest single source of income for disabled Canadians. One of the issues that is always front and centre in an operational way is harmonization of private disability insurance with CPP disability, QPP disability and Régie des rentes. Our industry works constantly with CPP and QPP disability officials on harmonization.

At the outset of a disability, if you are covered by an individual plan or a group disability plan, there is a medical assessment of disability undertaken by your insurer. That is done quite quickly

Aujourd'hui, le consommateur dispose d'un certain nombre de choix et peut communiquer avec les compagnies qui offrent ce genre de couverture.

**Le sénateur Angus :** J'espère que c'est vrai parce qu'un des problèmes dans notre système c'est qu'au lieu de vivre jusqu'à 70 ans, les gens vivent au-delà de 90 ans. La population vieillit. Ces gens-là ne travaillent plus comme sénateurs, avocats, femmes d'affaires ou simples particuliers et ils n'ont pas de régime de santé. Une fois à la retraite, tous les avantages auxquels ils avaient droit cessent au moment où ils en ont le plus besoin. C'est une grande lacune et j'espère que votre association va s'occuper du problème.

**M. Traversy :** L'évolution du marché est telle qu'il est sur le point de s'attaquer à ces problèmes.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Merci pour votre excellente documentation. Si on l'avait tous lue vendredi dernier, on n'aurait pas fait le reste de notre travail, toutefois, cela nous a permis de lire votre chapitre exécutif. Comme j'ai déjà été à l'emploi du ministère des Affaires sociales du Québec, et que nous traitions de la question de la Régie des rentes et qu'il y avait énormément de contestation entre les travailleurs qui étaient couverts par la Régie des rentes et l'éligibilité, soit à une pension définitive ou partielle, invalidité permanente ou partielle, je me demandais qui fait l'évaluation si nous avons une police personnelle additionnelle? D'une part, si vous jugez qu'une personne est invalide partiellement, et vous la compenser pour un tel montant, et d'autre part, la Régie des rentes évalue cette personne comme étant invalide totalement, je me pose la question à savoir qui a la priorité? Comment réconciliez-vous ces deux éléments? C'est très important pour cette personne qui, elle, n'a pas les moyens de retenir les services d'un avocat pour se défendre à la commission administrative du gouvernement provincial. Comment administrez-vous cela? En fin de compte, l'assurance invalidité est celle qui est la plus vendue parmi toutes les assurances, car 36.5 p. 100 des personnes sont couvertes par l'assurance invalidité. Au point de vue opérationnel, comment procédez-vous dans le cas d'un individu qui est déjà invalide suite à un événement très sévère et très sérieux? Je parle du processus du Québec parce que je ne connais pas le régime dans les autres provinces?

[Traduction]

**M. Traversy :** Vous parlez ici du secteur important de l'assurance-invalidité. Je suis heureux de constater que les régimes d'assurance-invalidité de l'industrie sont la plus grande source de revenus des Canadiens invalides. Une des questions qui est omniprésente sur le plan opérationnel est l'harmonisation de l'assurance-invalidité privée, de celle du RPC, du RRQ et de la Régie des rentes. Notre secteur travaille constamment avec les fonctionnaires du RPC et du RRQ sur le dossier de l'harmonisation.

Quand l'invalidité se déclare, si vous êtes couvert par un régime personnel ou un régime collectif d'invalidité, l'assureur procède à une évaluation médicale de l'invalidité. Cela se fait assez



because the industry is very well aware that disabled individuals require income continuity; that is why they have disability income insurance.

Typically the industry's disability policies define disability in terms of inability to do your job. Public sector disability plans, and I am thinking of both QPP disability and CPP disability, talk about severe and prolonged disability. To get a determination of severe and prolonged disability, which would be undertaken by QPP or CPP disability, can take a very long time, up to 18 months or sometimes even years. The industry has worked out an arrangement with public disability officials whereby when someone on a private disability claim appears to be badly disabled, during the period when they are waiting to learn whether they do qualify for QPP or CPP disability the industry pays the full benefit, including the QPP or CPP portion, until such time as it is determined whether the person qualifies for the public sector benefit.

**The Chairman:** My understanding is that, as disability is the biggest drain on the industry, there is a system, whereby after a year or two the benefits of disabled people are cut off, which requires them to appeal, and the appeal process takes one-to-three years. This is anecdotal, but I know of one case where two years later, a single mother is still unable to work.

How is the consumer protected from these practices, if that is the practice of the industry?

I am speaking of prolonged appeal processes that leave the appellant destitute while the process proceeds. These people need income to live and funds to pay legal fees in order to pursue their appeal.

**Mr. Traversy:** Anything connected with disabled Canadians is a front-burner issue for our industry. I am very interested to hear even anecdotal evidence on that subject. As I said, the industry is very conscious that people buy disability insurance so that their incomes are not interrupted. That is the whole point of the product, and that is the product that is delivered. The industry takes pride in paying those benefits quickly after the incident and in sustaining them while the person is disabled.

Obviously, from time to time there may be some difference of view between a company and an individual or an individual medical practitioner about whether someone still qualifies for benefits. In the past, the only recourse for someone who was not satisfied with their company's interpretation of their own circumstances would have been the courts, which as you properly point out, is a financially demanding route. That is why the industry has played a supportive, catalyst role in the development of the OmbudService, the purpose of which is to settle disagreements like this at no cost to the consumer as quickly as possible.

We are completely onboard with the objective you have identified. I hope the industry is doing its job excellently in that area. I am not aware of systematic or widespread problems in that area, but if you are aware of any problems, we would be happy to follow up on them.

rapidement parce que les compagnies d'assurance savent bien que les invalides ne veulent pas que leurs revenus se tarissent; c'est pourquoi ils ont une assurance-revenus.

Normalement, les polices d'assurance-invalidité définissent l'invalidité comme l'incapacité de travailler. Les régimes d'invalidité du secteur public, aussi bien ceux du RRQ que du RPC, parlent d'une incapacité grave et prolongée. Obtenir l'attestation d'une incapacité grave et prolongée du RRQ ou du RPC peut prendre beaucoup de temps, jusqu'à 18 mois, et parfois même des années. Le secteur a pris des arrangements avec les autorités publiques : le détenteur d'une police d'assurance-invalidité privée qui semble être dans un état d'incapacité grave, pendant la période où il attend de savoir s'il a droit à l'invalidité du RRQ ou du RPC reçoit de son assureur la prestation intégrale, y compris la portion du RRQ ou du RPC jusqu'à ce qu'une décision finale soit prise sur l'admissibilité de l'assuré à la prestation publique.

**Le président :** D'après ce que je sais, l'invalidité étant ce qui coûte le plus cher au secteur, lorsqu'après un an ou deux les prestations d'invalidité cessent, ce qui oblige à faire appel, le processus d'appel peut prendre entre un et trois ans. Ce n'est qu'un cas isolé, mais j'en connais un autre où, deux ans plus tard, une mère célibataire ne peut toujours pas travailler.

Comment le consommateur est-il protégé contre ces pratiques si c'est bien l'usage dans le secteur?

Je parle d'appels prolongés qui laissent l'appelant sans ressources pendant que l'affaire est instruite. Ces gens ont besoin de revenus pour vivre et de fonds pour payer les frais juridiques occasionnés par l'appel.

**M. Traversy :** Tout ce qui concerne les invalides préoccupe prioritairement notre secteur. Je tiens beaucoup à entendre parler même de cas isolés dans ce dossier. Comme je l'ai dit, le secteur est très conscient que les gens achètent ce type d'assurance pour éviter toute interruption de revenu. C'est précisément le but de ce produit et c'est le produit que nous livrons. Le secteur s'enorgueillit de verser ces prestations rapidement après l'incident et de continuer de les verser pendant que la personne est invalide.

Évidemment, il peut arriver qu'il y ait des divergences de vues entre une compagnie et l'assuré ou tel et tel médecin sur la poursuite de l'admissibilité de l'assuré. Par le passé, le seul recours pour n'était pas satisfait de l'interprétation de sa situation par la compagnie était les tribunaux, ce qui coûte cher, comme vous l'avez dit. C'est pourquoi le secteur a joué un rôle d'appui et de catalyseur dans la création du service de conciliation, le but étant de régler les désaccords comme celui-ci sans qu'il en coûte quoi que ce soit au consommateur, et ce le plus tôt possible.

Nous souscrivons tout à fait à l'objectif que vous avez énoncé. J'espère que le secteur fait de l'excellent travail dans ce domaine. Je ne suis au courant d'aucun problème systématique ou généralisé dans ce secteur, mais si vous en connaissez, nous serons heureux de nous en occuper.



**The Chairman:** We would be interested in you delving into this issue with your members to see whether there are some egregious practices that might be corrected. We find that as we uncover these things, practices are changed.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** I have a question, out of curiosity. Recently, there has been talk about a drug like Vioxx, that can cause some people to die. Do the families or the heirs receive an immediate compensation? Do you turn to these companies, or is the risk absorbed by insurance companies?

[English]

**Mr. Traversy:** It is not an area in which, to the best of my knowledge, any of our companies would undertake legal action. As you say, it would simply be absorbed as one of those very tragic things that occur.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** You do not take action against the ones who may be responsible for the cause of death?

[English]

**Mr. Traversy:** I am not aware of any of our companies that would take legal action in parallel circumstances or in this particular case.

**Senator Oliver:** Twenty-five per cent of Canadians are illiterate, and one of my concerns is that those people cannot read and understand the policies, which become complicated when you get into considerations of exclusions.

**The Chairman:** With all due respect that applies to everyone in this room. We can read, but we cannot understand some of these policies. I am sure that applies to our three witnesses as well.

**Mr. Traversy:** Hear, hear, Mr. Chairman.

**Senator Oliver:** What are you doing to overcome the arcane language used in the various policies that consumers read?

**Mr. Traversy:** As the Chairman was reflecting and all levity aside, it really is a challenge in this industry. You mention that the Consumer Assistance Centre is there and their leading line of work is responding to product inquiries. I am sure many of these questions arise from what you said.

Literate or not, people are asking, "What does this mean?" or "I have been suggested to do this or that and I had better get advice." That is how that centre started.

Just by way of market forces, of course, companies are out there trying to put information on their products, make it accessible through the Web, and through their sales forces, but there is just no doubt, that simplification and communication is a challenge when it comes to life insurance.

**Le président :** Nous aimerions que vous examiniez la question avec vos membres pour voir s'il y a des pratiques inadmissibles qui pourraient être corrigées. Nous avons constaté que lorsque nous mettons au jour ces pratiques, elles changent.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** J'ai une question de curiosité. Récemment, on a parlé d'un médicament comme Vioxx, qui peut causer la mort de certaines personnes. Est-ce que la famille ou les héritiers sont compensés immédiatement? Vous tournez-vous vers les compagnies ou ce risque est-il absorbé par les compagnies d'assurance?

[Traduction]

**M. Traversy :** Ce n'est pas un domaine où, que je sache, nos compagnies entreprendraient des poursuites. Comme vous le dites, ce serait sans doute absorbé comme un malheur inévitable.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Vous ne poursuivez pas ceux qui pourraient être la cause du décès?

[Traduction]

**M. Traversy :** À ma connaissance, aucune de nos compagnies n'initierait de poursuites dans une situation semblable ou dans ce cas particulier.

**Le sénateur Oliver :** Vingt-cinq pour cent des Canadiens sont analphabètes et ce que je crains, c'est que ces personnes ne peuvent pas lire et comprendre les polices, qui deviennent très compliquées dès que l'on parle d'exclusions.

**Le président :** Sauf tout le respect que je dois à chacun de ceux qui sont dans cette salle, nous savons lire, mais certaines de ces polices sont incompréhensibles. Je suis certain que c'est aussi le cas pour nos trois témoins.

**M. Traversy :** Bravo, monsieur le président.

**Le sénateur Oliver :** Quand allez-vous vous débarrasser du langage sibyllin des polices d'assurance pour que le consommateur puisse les comprendre?

**M. Traversy :** Comme le président le disait — blague à part — c'est vraiment un problème dans notre secteur. Vous dites que le Centre d'assistance aux consommateurs existe et que sa principale activité est de répondre aux questions concernant les produits. Je suis sûr que beaucoup de ces questions découlent de ce que vous venez de signaler.

Analphabètes ou non, les gens demandent « Qu'est-ce que ça signifie? » ou « On m'a conseillé de faire telle ou telle chose et j'ai reçu de meilleurs conseils. » C'est comme ça que le centre a vu le jour.

Pour ce qui est des forces du marché, il va sans dire que les compagnies essaient de diffuser de l'information sur leurs produits, de les rendre accessibles au moyen du Web et de leurs représentants des ventes, mais il est certain que la simplification et la communication sont difficiles quand il s'agit d'assurance-vie.

We welcomed the opportunity to assemble this information for you and we all learned a lot during the exercise. We were surprised to learn that beside the obvious fact that policyholders have enormous protections, that there are substantial protections for potential customers aimed at ensuring people get something suitable to their needs and resources. Most of the laws, regulations and industry standards that focus on potential customers focus on clear disclosure and understanding by the client. Unlike many other kinds of insurance policies, life and health is in place for a lifetime or for many years. There is no point in having someone get insurance that they neither want nor need and have them discover that fact shortly after making the purchase. Over the years, we have built protections into the system but that is no reason for complacency. It is a continuing challenge and something we have to struggle with and work at all the time.

[Translation]

**Senator Plamondon:** My comments are along the same lines as those made by Senator Oliver, with some clarifications, however. Before becoming a senator, I spent my time defending consumers, and we did a study on plain-language contracts. Following Bill C-8, the life insurance industry was supposed to use plain-language contracts, and we are not seeing that now.

Contrary to what was said earlier, I would consider information requests as complaints. When we ask for information about a product that we do not understand, and the product will influence what we buy and all of the coverage we want in life, that is to my mind a complaint.

The main complaint with travel insurance revolves around preexisting conditions. People do not understand the notion of preexisting conditions well enough. Taking medications, even if it is not prescribing medications, is a preexisting condition.

People also think that since they have not been sick for a year, they do not have any preexisting conditions. None of that is clear. People do not have a good grasp of distinct funds either. Nor do they understand the nature of universal life insurance products.

As for disability insurance, with all the products available and all of the timeframes after which the amount received will change, people are lost. In my opinion, emphasis should be on the consumer's protection. You undoubtedly know how many calls come from people who do not understand their product. It is a product that is put away in a drawer, and the widow or the widower will have to use the product.

The product can stay in the drawer for 20 years, and if it is not understood when it is purchased, no one will even know it is in the drawer. So contracts should be written in plain-language.

Nous avons été heureux de l'occasion qui nous a été donnée d'assembler cette information pour vous et nous-mêmes avons appris beaucoup par la même occasion. Nous avons été étonnés d'apprendre qu'à part le fait évident que les propriétaires de police ont d'énormes protections, qu'il y a des protections considérables pour les clients potentiels dont le but est de s'assurer que les gens obtiennent quelque chose qui corresponde à leurs besoins et à leurs moyens. La plupart des lois, règlements et normes de l'industrie relatifs aux clients potentiels portent sur la divulgation claire et la compréhension par les clients. Contrairement à beaucoup d'autres polices d'assurance, l'assurance-vie et l'assurance-maladie est là pour toute une vie ou pour de nombreuses années. Cela ne sert à rien de faire souscrire une police à quelqu'un qui n'en veut pas ou n'en a pas besoin et qui le découvre après coup. Au fil des années, nous avons incorporé des mécanismes de protection dans le système mais cela ne doit pas être motif à complaisance. Le problème ne désarme pas et nous n'avons cessé de nous y attaquer.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Mon intervention s'inscrit dans la même ligne que celle du sénateur Oliver, avec des précisions toutefois. Avant d'être sénateur, je passais mon temps à défendre les consommateurs et on avait fait une étude sur les contrats clairs. Après le projet de loi C-8, il était supposé y avoir des contrats clairs dans l'industrie de l'assurance-vie et on ne les voit pas actuellement.

Contrairement à ce qu'on a dit tantôt, je considérerais les demandes d'information comme des plaintes. Lorsqu'on demande des informations au sujet d'un produit qu'on ne comprend pas et que ce produit va influencer notre achat et toute la protection qu'on veut avoir dans la vie, il s'agit, quant à moi, d'une plainte.

Dans le domaine de l'assurance voyage, la principale plainte concerne les conditions préexistantes. Les gens ne comprennent pas suffisamment la notion de conditions préexistantes. Le fait de prendre un médicament, même s'il n'est pas sous ordonnance, est une condition préexistante.

Les gens croient aussi que s'ils n'ont pas été malades pendant un an, ils n'ont pas de conditions préexistantes. Tout cela n'est pas clair. Les fonds distincts, c'est aussi quelque chose que les gens ne saisissent pas bien. Ils ne connaissent pas non plus la nature du produit de l'investissement dans l'assurance-vie universelle.

Quant à l'assurance-vie invalidité, avec tous les produits disponibles et tous les délais selon lesquels le montant reçu va changer, les gens ne savent pas non plus. D'après moi, l'accent devrait être mis sur la protection du consommateur. Vous connaissez certainement le nombre d'appels de gens qui ne comprennent pas leur produit. C'est un produit qu'on met dans le tiroir et c'est la veuve ou le veuf qui aura à faire appliquer le produit.

Le produit peut rester 20 ans dans le tiroir et si on ne le comprend pas à l'achat, on ne saura pas ce qu'il y a dans le tiroir. Il faudrait donc que les contrats soient clairs.

My second question deals with commissions. When we meet with someone who examines our needs and sells us the right product, curiously we end up being advised to purchase other products. One person once told me that she had a good insurance agent, but the agent had collected commissions three times.

I would like you to tell us about your commissions. Why do you have a “high-low” commission system, instead of a flat-rate commission system? I would also like to know if you have had any requests under the Patriot Act.

In the United States, American companies that have invested in Canada can request any information that may be held in Canada on individuals. Has the Canadian Life Health Insurance Association put out directives on that, or have you examined the problem?

As regards the complaint body, we started with five ombudsmen, now we have three. There was talk about an ombudsman for complaints, but the banking sector says it is different from the insurance sector, and each insurance sector has its own characteristics. How do you see the ombudsmen for complaints system evolving?

How has the industry in Canada evolved over the past ten years? How many insurance companies were there ten years ago, and how many are there today?

[English]

**The Chairman:** We have another five or six minutes left for questions. There may be time for another question or two. For those questions that you cannot answer, please give them to us in writing.

You have been asked a starburst of questions, and we want you to respond to the entire starburst.

**Mr. Traversy:** Thank you, Mr. Chairman. They were excellent questions, and each one invites a long and interesting discussion. I will touch on them briefly.

There is no doubt that clarity and understandability is a challenge. We have been working on that, but we will never achieve perfection.

Since Christmas we adopted a new product disclosure guideline, which is in our material, which attempts to address some of the issues the senator has raised.

In terms of commissions, last December we unveiled a five-part consumer information and confidence initiative. One of those initiatives focuses on the area of compensation disclosure. We have a reference document on intermediary disclosure that includes compensation disclosure, which is now in implementation.

With regard to the CLHIO, these are independent organizations and they make up their own minds. However, our industry is delighted that the chairs of the four organizations — CFSON, GIO, CLHIO, and OBSI — have been working together

Ma deuxième question concerne les commissions payées. Quand on rencontre quelqu'un qui examine nos besoins et qui nous vend le bon produit, curieusement on se retrouve à se faire conseiller d'autres produits. Une personne m'a déjà dit qu'elle avait un bon représentant en assurance, mais qu'il avait prélevé une commission à trois reprises.

J'aimerais que vous nous parliez des commissions que vous donnez. Pourquoi avez-vous le système de commissions « high-low » plutôt que le système de commissions nivelées? Je voudrais aussi vous demander si vous avez eu des demandes en vertu du Patriot Act.

Aux États-Unis, les compagnies américaines qui ont investi au Canada peuvent demander toute information qui pourrait être détenue au Canada sur des individus. Est-ce que l'Association des compagnies d'assurance de personnes a donné des directives en ce sens ou si vous avez examiné le problème?

En ce qui concerne l'organisme de plaintes, on a commencé avec cinq ombudsmans, maintenant on en a trois. Il a été question d'un ombudsman des plaintes et pourtant, le secteur bancaire dit qu'il est différent de celui des assurances et chaque secteur d'assurance a ses caractéristiques propres. Comment voyez-vous évoluer le système d'ombudsman des plaintes?

Quelle est l'évolution de l'industrie au Canada au cours des dix dernières années? Combien de compagnies d'assurance y avait-il dix ans passés et combien y en a-t-il, aujourd'hui?

[Traduction]

**Le président :** Il nous reste encore cinq ou six minutes pour les questions. Il reste encore peut-être du temps pour une ou deux questions. Veuillez nous faire parvenir par écrit les réponses que vous ne pouvez pas nous donner.

On vous en a posé une foule et nous voulons que vous répondiez à toutes.

**M. Traversy :** Merci, monsieur le président. C'était d'excellentes questions et chacune se prête à une longue discussion fort intéressante. Je vais les aborder brièvement.

Il est certain que la clarté et la compréhensibilité sont un problème pour nous. Nous y travaillons, mais nous n'atteindrons jamais la perfection.

Depuis Noël, nous avons de nouvelles lignes directrices sur la divulgation des produits, que vous trouverez dans la documentation, dans lesquelles nous essayons de corriger certains des problèmes soulevés par le sénateur.

En ce qui concerne les commissions, en décembre, nous avons rendu publique une initiative en cinq volets d'information et de mise en confiance du consommateur. Une de ces initiatives porte sur la divulgation de la rémunération. Nous avons un document de référence sur la rémunération des intermédiaires qui comprend la divulgation de la rémunération qui est maintenant appliquée.

En ce qui concerne le service de conciliation, il s'agit d'organisations indépendantes et elles décident elles-mêmes. Toutefois, notre secteur est ravi que les présidents des quatre organisations — CRCSF, SCAD, SCAPC et OSBI —



to drive ahead on the area of integration. We are proud that CLHIO is taking a lead role in that integration. On the board of CLHIO, we have Mr. Loiselle; Lea Algar, who is also the chair of GIO; and Mr. Raymond Garneau, and all three of them are now on the board of CFSON. We are very supportive of the move to greater integration.

I will turn to Mr. Bernier with regard to possible demands for personal information of Canadians arising from the Patriot Act.

[Translation]

**Mr. Jean-Pierre Bernier, Vice-President and General Counsel, Canadian Life and Health Insurance Association:** We are just as concerned with the U.S. Patriot Act as the British Columbia Privacy Commissioner is, to precisely the same extent. Bear in mind that there are exceptions to protecting personal information. One of the four exceptions is when it is in the public interest. That term remains to be defined. We are monitoring the debate. It concerns us a great deal. It is more of an American situation. When a request comes in from the United States for personal information on our policyholders, are we to protect the personal information that has been entrusted to us by our policyholders or side with the person or the organization that is inquiring about the matter?

**Senator Hervieux-Payette:** Add the question of tests that are not allowed in Canada, including AIDS testing, to your short list of questions that you will answer at a later date. Some companies, to reject customers — and to whom they do not reveal the results — have the test done in the United States, contrary to what is authorized here in Canada. A citizen is thus denied a life insurance policy, even though this disease is now controlled through medication just like other serious illnesses.

[English]

**Senator Moore:** Mr. Traversy mentioned that there are 20 million policyholders, of Canadian companies, I presume, in 20 other countries. Are some of those policyholders in the United States?

**Mr. Traversy:** Absolutely, senator.

**Senator Moore:** Will their information, which is held by a Canadian company, be subject to the Patriot Act?

**Mr. Bernier:** Yes, it will be.

**Senator Moore:** It is a Canadian company selling its products in the United States to American citizens. Therefore, you say that those citizens and the information held by that Canadian company with respect to those policyholders, who are American citizens, will be subject to the privacy act.

**Mr. Bernier:** Yes. The transaction takes place in the United States and is subject to U.S. legislation.

collaborent en faveur de l'intégration. Nous sommes heureux que le SCAPC soit à la tête de cette intégration. Au conseil du SCAPC siège M. Loiselle; Lea Algar, qui occupe aussi la présidence du SCAD; et M. Raymond Garneau, et les trois siègent désormais au conseil du CRCSF. Nous appuyons vigoureusement leur travail en faveur de l'intégration.

Je vais céder la parole à M. Bernier au sujet d'éventuelles demandes de renseignements personnels concernant les Canadiens en vertu de la Patriot Act.

[Français]

**M. Jean-Pierre Bernier, vice-président et avocat général, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes :** La Patriot Act des États-Unis nous inquiète au même niveau et au même degré qu'elle a inquiété le commissaire à la protection des renseignements personnels de la Colombie-Britannique. Il faut se rappeler qu'il y a des exceptions à la protection des renseignements personnels. Une des quatre exceptions, c'est lorsqu'il en va de l'intérêt public. C'est un mot qui est à définir. Nous suivons le débat. Cela nous inquiète énormément. C'est une situation plutôt américaine. Lorsqu'il y a une demande de renseignements personnels qui touche nos assurés en provenance des États-Unis, est-ce qu'on doit, à ce moment-là, protéger les renseignements personnels qui nous ont été confiés par les assurés ou donner raison à celui ou à celle, ou à l'organisme qui s'enquiert sur le sujet en question?

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Ajoutez à votre petite liste de questions à répondre plus tard, la question des tests qui ne sont pas permis au Canada dont celui du sida. Certaines compagnies, pour refuser des clients et à qui elles ne dévoilent pas le résultat, font faire le test aux États-Unis, contrairement à ce qui est permis ici au Canada. À ce moment-là, on refuse une police d'assurance-vie à un citoyen, alors que maintenant les médicaments et le contrôle de cette maladie sont aussi bons que pour certaines autres maladies qui sont quand même graves.

[Traduction]

**Le sénateur Moore :** M. Traversy a dit qu'il y a 20 millions de détenteurs de police, de compagnies canadiennes, j'imagine, dans 20 autres pays. Certains de ces porteurs de police sont-ils aux États-Unis?

**M. Traversy :** Oui.

**Le sénateur Moore :** Est-ce que leur information, détenue par une compagnie canadienne, sera assujettie à la Patriot Act?

**M. Bernier :** Oui.

**Le sénateur Moore :** Il s'agit d'une compagnie canadienne qui vend ses produits aux États-Unis à des citoyens américains. Vous dites donc que ces citoyens et l'information détenue par la compagnie canadienne au sujet de ces porteurs de police, qui sont des citoyens américains, seront assujettis à cette loi.

**M. Bernier :** Oui. La transaction a lieu aux États-Unis mais est assujettie à la loi américaine.

*[Translation]*

**Senator Plamondon:** How many insurance companies were there 10 years ago, and how many are there today?

**Mr. Traversy:** There were about 150 companies 10 years ago, and now, there are about 110 that are active in the marketplace.

*[English]*

**Senator Moore:** On page 6 in your information, you say that it is essential to emphasize that this intense competition is not at the expense of the industry's financial strength. You say that in the fourth quarter of 2004, OSFI data indicates that on average the available capital of Canadian life and health insurers was 218 per cent of the required level.

What is the required level?

**Mr. Witol:** Required capital is determined on the basis of the risks that the life insurance company undertakes. The various risks include mortality, lapse and default. We apply a factor to the risk element using the best actuarial principles available to determine the required capital for that company's business. The company also calculates the available capital. There are definitions of what counts as available capital and you simply take the ratio of the available capital over the required capital, and it turns out that for the industry as a whole the number is 218 per cent.

**Senator Moore:** That does not answer my question.

**Senator Hervieux-Payette:** OSFI has some requirements below which you do not operate. What rate does OSFI impose on the industry for the range? It could be 150 per cent or 160 per cent, but there is a formula.

**Senator Moore:** Do you have different levels of capital requirement for the various categories, of which there are not that many?

For example, if the coverage is \$1 million for life policies, what do you have to keep on hand over the actuarial period for that policy?

**Mr. Witol:** The formula is very complicated. It depends on the particulars of the policy. For a number of simple life insurance policies, it might be 50 cent per \$1,000 of coverage.

The formula is 100 hundred pages long and is an assessment of the risk for every kind of policy that you can imagine. The minimum requirement is 100 per cent in that you must have available capital of at least 100 per cent of the required capital. OSFI suggests that you need 150 per cent and that 100 per cent is not acceptable. Therefore, all companies have more than 150 per cent.

**Mr. Traversy:** In annex I, you will see the capital and surplus requirements. Unfortunately, it is not paginated but I believe on the fourth page you will see a table that shows, at the industry

*[Français]*

**Le sénateur Plamondon :** Il y a dix ans il y avait combien de compagnies d'assurance et combien y en-t-il aujourd'hui?

**M. Traversy :** Il y avait à peu près 150 compagnies il y a dix ans, et maintenant il y en a à peu près 110 qui sont actives dans le marché.

*[Traduction]*

**Le sénateur Moore :** À la page 6 de votre document, vous dites qu'il est essentiel d'insister sur le fait que cette concurrence intense ne mine pas la solidité financière du secteur. Vous dites que dans le quatrième trimestre de 2004, les données du BSIF indiquent qu'en moyenne le capital disponible des compagnies canadiennes d'assurance-vie et d'assurance-maladie était de 218 p. 100 du niveau requis.

Quel est le niveau requis?

**M. Witol :** Le capital requis est calculé en fonction du risque pris par la compagnie d'assurance. Les divers risques sont la mortalité, la déchéance et le non-paiement. Nous appliquons un facteur à l'élément risque en utilisant les meilleurs principes actuariels disponibles pour déterminer le capital requis pour l'activité de telle ou telle compagnie. La compagnie calcule également le capital disponible. Il y a des définitions de ce qui compte comme capital disponible et vous prenez simplement le ratio du capital disponible divisé par le capital requis, et il se trouve que pour le secteur dans son ensemble, le chiffre est de 218 p. 100.

**Le sénateur Moore :** Cela ne répond pas à ma question.

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Le BSIF a des exigences en deçà desquelles vous ne pouvez pas fonctionner. Quel taux le BSIF impose-t-il au secteur pour l'ensemble? Cela pourrait être 150 p. 100 ou 160 p. 100, mais il y a une formule.

**Le sénateur Moore :** Y a-t-il des exigences de capitalisation différentes pour chacune des catégories? Il n'y en a pas tant.

Par exemple, si la couverture est de 1 million de dollars pour les assurances-vie, combien devez-vous détenir sur la période actuarielle de la police?

**M. Witol :** La formule est très compliquée. Cela dépend des particularités de la police. Pour un certain nombre de polices d'assurance-vie simples, cela peut être 50 cents pour chaque tranche de 1 000 \$ de couverture.

La formule fait 100 pages et est une évaluation du risque pour chaque type de police imaginable. Le minimum requis est de 100 p. 100, en ce sens que vous devez avoir en capital disponible au moins 100 p. 100 du capital requis. Le BSIF conseille 150 p. 100 et estime que 100 p. 100 n'est pas acceptable. Toutes les compagnies ont donc plus de 150 p. 100.

**M. Traversy :** À l'annexe 1, vous verrez quelles sont les exigences en matière de capital et d'excédent. Malheureusement, ce n'est pas paginé mais je pense qu'à la page 4 vous verrez un

level, the determination of available capital and the capital that is required. As Mr. Witol said, the formula involves capital requirements in relation to a number of specified risks.

The four main categories are in here: asset default risk, market risk, insurance risk and interest rate risk, plus others. This calculation is for the whole industry. With the click of a mouse on OSFI's public website, you can get this for any of the companies. Depending on the line of business, they are in and the kind of risk, you can look at the whole composition of their available capital and the capital they are required to have.

**The Chairman:** I believe that you heard the evidence of Mr. Claude Gingras, who told us that, as a former employee, he believed there was a conflict at the director's level of insurance companies between separating those funds available to participating life holders and those who have straight life, and so on. His argument, which was quite cogent, was that the company directors from a consumer protection side do not segregate those funds. For instance, he alleged that GNA was applied to both of them without any representation on the policy side within the structure of insurance companies. You heard that allegation. I call it an allegation because he worked in the industry and did not seem to have an axe to grind but rather wanted to make this point.

Do you have any comments? If you want to make more ample comments, you can provide them in writing because of the limited time available today. We are talking about the conflict between directors of insurance companies making a fair allocation of those costs.

**Mr. Traversy:** Having heard the prior testimony and seen the submitted documents, I am truly delighted that this question has come up because the industry is proud of its record of accomplishment in dealing with par policyholders.

I could go on at some length but there are some important things to say. Some 23 million Canadians are policyholders. About 4 million of those are par policyholders. Over the past decade, because of regular policy dividend payouts, those 4 million have received about \$17.7 billion in regular policy dividends. They have also received special payouts of \$3.3 billion in cash for demutualization and shares valued at \$6.7 billion, at the time of issue, which today are worth \$21 billion.

**The Chairman:** Mr. Traversy, I understand that there have been huge payouts but that is not the issue.

Is there an internal conflict in terms of allocation of costs between the power shareholders and others?

If there are some internal checks and balances, we would like to hear about them.

**Mr. Traversy:** There are internal checks and balances. There have to be separate accounts for participating policies. The appointed actuary has to provide a written opinion of whether the method for allocating those costs is fair and equitable. That

tableau qui montre, pour l'ensemble du secteur, le capital disponible et le capital requis. Comme M. Witol l'a dit, la formule fixe des niveaux de capital requis en fonction de risques donnés.

Les quatre grandes catégories sont là : actif en défaut, marché, assurance et taux d'intérêt, plus d'autres. Le calcul vaut pour tout le secteur. Sur le site web public du BSIF, vous pouvez obtenir l'information pour toutes les compagnies. Selon son secteur d'activité, et selon le genre de risque, vous pouvez prendre connaissance de la composition de son capital disponible et du capital exigé.

**Le président :** Vous avez entendu le témoignage de M. Claude Gingras, je crois, qui nous a dit que, comme ex-employé, il estime qu'il y a un conflit au niveau du conseil d'administration des compagnies entre séparer les fonds disponibles pour les détenteurs de polices d'assurance-vie avec participation et ceux qui ont une police normale. Son argument, qui se tient très bien, c'est que les membres du conseil d'administration d'une compagnie, du côté de la protection du consommateur, ne mettent pas ces fonds à l'écart. Par exemple, il a allégué que GNA s'applique aux deux sans représentation du côté de la police à l'intérieur de la structure des compagnies d'assurance. Vous avez entendu cette allégation. J'appelle cela une allégation parce qu'il a travaillé dans le secteur et ne semble pas agir par intérêt mais plutôt pour illustrer son point de vue.

Avez-vous des commentaires? Si vous voulez nous en dire davantage, vous pouvez nous répondre par écrit étant donné que nous sommes pressés par le temps. On parle du conflit entre les administrateurs des compagnies d'assurance quant à la juste répartition de ces coûts.

**M. Traversy :** Ayant entendu le témoignage précédent et consulté les documents déposés, je suis ravi que la question ait été posée parce que le secteur est fier de ses réalisations dans ses rapports avec les porteurs de police avec participation.

Je pourrais m'étendre, mais il y a des choses importantes à dire. Vingt-trois millions de Canadiens sont porteurs d'une police. Quatre millions d'entre eux à peu près détiennent une police avec participation. Au cours de la dernière décennie, à cause des versements de dividendes sur les polices standards, ces 4 millions ont reçu à peu près 17,7 milliards de dollars en dividendes réguliers. Ils ont aussi reçu des versements spéciaux de 3,3 milliards en espèces pour la démutualisation ainsi que des parts estimées à 6,7 milliards, au moment de l'émission, et qui valent aujourd'hui 21 milliards.

**Le président :** Monsieur Traversy, je sais qu'il y a eu des versements très importants, mais là n'est pas la question.

Y a-t-il un conflit interne au sujet de la répartition des coûts entre les détenteurs de police avec participation et les autres?

S'il y a un mécanisme interne de poids et contrepois, nous aimerions le connaître.

**M. Traversy :** Oui, il y en a un. Il faut avoir des comptes distincts pour les polices avec participation. L'actuaire désigné doit fournir un avis par écrit indiquant s'il estime que la méthode de répartition des coûts est juste et équitable. Cette opinion et une



opinion and a description of the allocation method have to go to OSFI. OSFI has specific statutory powers to disallow anything that is not fair and equitable. The companies must have a written dividend policy and file it with OSFI. A summary of the dividend policy has to accompany the financial statements.

**The Chairman:** If you give us a written detailed response, we will look at it and weigh it against any allegations and claims. When I say "allegation," I do not mean to be unfair to Mr. Gingras because his argument was very cogent. We want to give you an opportunity to respond and we will weigh that response.

**Mr. Traversy:** We welcome the opportunity to do that and to talk about the subject at greater length.

**The Chairman:** The committee has concerns about disability payouts and the processes of appeal. You heard my earlier question and I will repeat what is anecdotal: Insurance companies periodically stop disability after a period of time on the evidence of their doctors and then the person, perhaps a senior with a disabled person in the home or a single mother with a child, find themselves in a very serious state.

The test is evolving and, as you said, there are two tests: the normal test that you mentioned and the more severe test in respect of public employees. I am talking about the public test because the cases I have heard are more on the public side than on the private side.

I would like you to explore that with your members and find out if these people face an unfair burden. These are people that can least afford to claim and maintain what they consider to be their lifeline, which is their receipt of disability.

This question is not only for you but also for the unions and for the public service. I have heard that complaint and I have seen some specific examples that are horrendous. Please explore that to see if there is any evidence to support these anecdotes. This issue is of major concern to this committee and others. We are concerned about the people who can least defend themselves. I hope you understand that we are not being critical but simply trying to improve the system.

**Mr. Traversy:** Mr. Chairman, we will certainly follow up on that area of active interest within the industry. We welcome the opportunity. I should mention that we have had an opportunity to do some work for one of the committees of the other place over recent years and have done a considerable amount of work with HRDC in terms of the interface. We will get back to you in writing on that work.

**The Chairman:** I thank the witnesses today. Mr. Traversy, I thank you for your brief, which is of the sort that we welcome. We are critical of other witnesses who have not stepped up to our particular mark. This is an excellent model.

description de la méthode d'affectation doivent être transmises au BSIF. Celui-ci dispose des pouvoirs que lui confère la loi pour rejeter tout ce qui n'est pas juste et équitable. Les compagnies doivent avoir, par écrit, une politique sur les dividendes et la déposer auprès du BSIF. Un résumé de la politique sur les dividendes doit accompagner les états financiers.

**Le président :** Si vous nous donnez une réponse par écrit détaillée, nous allons l'examiner et la comparer aux allégations et affirmations. Quand je dis allégations, je ne veux pas être injuste à l'endroit de M. Gingras parce que son argument se tenait debout. Nous voulons vous donner l'occasion de répondre et nous comparerons votre réponse.

**M. Traversy :** Nous sommes heureux d'avoir l'occasion de le faire et de discuter de la question plus amplement.

**Le président :** Le comité a des inquiétudes au sujet des versements de prestations d'invalidité et du mécanisme des appels. Vous avez entendu ma question tout à l'heure et je répète qu'il s'agit d'un cas qui m'a été rapporté. Les compagnies d'assurance interrompent périodiquement l'invalidité après un certain temps en se fondant sur l'avis de leur médecin, puis la personne, peut-être une personne âgée avec un invalide dans la maison ou une mère seule avec un enfant, se retrouve dans un état très précaire.

Le critère évolue et, comme vous l'avez dit, il y en a deux. Le critère normal que vous avez mentionné et le critère plus rigoureux applicable aux employés du secteur public. Je parle de ce dernier parce que les cas qui m'ont été signalés appartiennent plus au secteur public qu'au secteur privé.

J'aimerais que vous exploriez la question avec vos membres pour déterminer si ces personnes supportent un fardeau injuste. Ce sont des gens qui ont le moins les moyens de réclamer pour conserver leur bouée de sauvetage, leurs prestations d'invalidité.

Cette question s'adresse non seulement à vous, mais aussi aux syndicats et à la fonction publique. J'ai entendu ce reproche et j'ai vu des exemples concrets qui m'ont horrifié. Je vous inviterais à vous pencher sur la question pour déterminer si des faits corroborent ces cas. La question est une source d'inquiétude majeure du comité et d'autres personnes. Nous nous inquiétons du sort de ceux qui sont les moins capables de se défendre. Vous comprendrez qu'il ne s'agit pas d'un reproche, mais que nous voulons seulement améliorer le système.

**M. Traversy :** Monsieur le président, je vous assure que nous allons donner suite à ce dossier qui intéresse vivement le secteur. Nous sommes heureux d'avoir la chance de le faire. Je précise que nous avons eu l'occasion de faire certains travaux pour l'un des comités de la Chambre des communes ces dernières années et avons fait beaucoup de travail avec DRHC au sujet de l'interface. Nous communiquerons avec vous par écrit au sujet de ces travaux.

**Le président :** Je remercie les témoins d'aujourd'hui. Monsieur Traversy, je vous remercie de votre mémoire, qui est du genre que nous aimons. Nous faisons des reproches aux autres témoins qui n'atteignent pas la barre que nous fixons. Le vôtre servira de modèle.

**Mr. Traversy:** Thank you. It has been a privilege.

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, senators, witnesses, members of the viewing public we welcome the witnesses for the continuation of the study by the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce of consumer items and consumer protection within the financial sector.

We are delighted today to have witnesses from Industry Canada and the Department of Finance.

We will allow you to decide how to proceed. You know our ground rules: We like a short presentation to allow senators ample time to explore your testimony. If there is something we have not covered that you wish to amplify, please do so in writing.

**Mr. Gerry Salembier, Director, Financial Institutions Division, Financial Sector Policy Branch, Department of Finance Canada:** Thank you, chairman. It is a pleasure to be back here again to discuss consumer issues in the financial sector.

I will ask Ms. Diane Lafleur to introduce herself and her staff.

**Ms. Diane Lafleur, Director, Financial Sector Division, Financial Sector Policy Branch, Department of Finance Canada:** I am the director of Financial Sector Division, which is the division responsible for more sector-wide initiatives. With me is Terry Winsor, the chief of the intergovernmental issues section, which is responsible for federal-provincial relations on financial sector issues that include things like securities regulation. I should point to the presence of Ms. Pierce in the front row, the chief of the Financial Stability Section, which looks at things like our OSFI and CDIC.

**Mr. Salembier:** Since our last presentation, there have been some developments. The Minister of Finance released as part of this year's budget a consultation paper on financial sector policy issues to solicit stakeholder views on the changes to the financial institutions statutes that will be coming up in 2006. It is part of our regular five-year review of the federal financial institutions statutes. The objective of that is to ensure that the statutes remain relevant. The budget this year committed the government to take action in a number of other areas of interest to the committee's program of work, in particular, financial institutions governance, deposit insurance and securities regulation. We will have more to say on each, but let me say the work of this committee on consumer issues is quite timely, given our legislative exercise.

**M. Traversy :** Merci. Cela a été un privilège.

**Le président :** Mesdames et messieurs, mesdames et messieurs les sénateurs, les témoins, téléspectateurs et téléspectatrices, nous souhaitons la bienvenue aux témoins pour la poursuite de l'examen par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

Nous avons le plaisir aujourd'hui d'accueillir des représentants d'Industrie Canada et du ministère des Finances.

Je vous laisse le soin de décider comment vous voulez procéder. Vous connaissez notre façon de faire. Nous apprécions les exposés courts qui donnent aux sénateurs amplement de temps pour discuter de votre témoignage. Si certains points n'ont pas été abordés et que vous voulez les développer, je vous invite à le faire par écrit.

**M. Gerry Salembier, directeur, Division des institutions financières, Direction de la politique du secteur financier, ministère des Finances Canada :** Merci, monsieur le président. C'est un plaisir pour moi d'être de retour ici pour discuter des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

Je vais demander à Mme Diane Lafleur de se présenter elle-même et ses collaborateurs.

**Mme Diane Lafleur, directrice, Division du secteur financier, Direction de la politique du secteur financier, ministère des Finances Canada :** Je suis la directrice de la Division du secteur financier, celle qui s'occupe des initiatives transsectorielles. Je suis accompagnée de Terry Winsor, chef des Questions intergouvernementales, qui s'occupe des relations fédérales-provinciales pour ce qui est des questions du secteur financier, notamment la réglementation des valeurs mobilières. Je signale également la présence de Mme Pierce à la première rangée, chef de la Section de la stabilité du secteur financier, qui s'occupe du BSIF et de la SADC.

**M. Salembier :** Depuis notre dernière comparution, il s'est passé des choses. Le ministre des Finances a publié dans le cadre du budget de cette année un document de consultation sur les questions relatives au secteur financier dans le but de demander aux parties prenantes des avis sur les changements aux lois régissant les institutions financières qui seront apportés en 2006. Cela fait partie de l'examen quinquennal normal des lois fédérales régissant les institutions financières. L'objectif est de s'assurer que les lois sont toujours pertinentes. Le budget de cette année engage le gouvernement à prendre des mesures dans un certain nombre d'autres secteurs qui intéressent le programme de travail du comité, notamment la gouvernance des institutions financières, l'assurance-dépôt et la réglementation des valeurs mobilières. Nous en aurons plus à dire sur chacun de ces points, mais permettez-moi de vous dire que le travail du comité sur les questions de consommation arrive à point nommé, vu l'examen de la législation.

*[Translation]*

Overall, this legislative review will be based on the solid foundation resulting from recent reforms. Its main objectives will be to promote consumer interests, to make laws and regulations more effective, and to adapt the framework to new developments.

I would like to start by highlighting some of the issues raised in the public consultation document appended to Budget 2005, which might interest committee members in the context of this work. One of the main functions of the regulatory framework is to ensure that consumers' rights are adequately protected. In this regard, we are focusing our attention on several issues, namely strengthening provisions governing disclosure, e-transactions, and cheque hold policies.

As regards disclosure, you will perhaps recall that Bill C-8 not only created the Financial Consumer Agency of Canada, but also strengthened existing disclosure provisions. One of the pillars of our strategic framework for the financial sector is to ensure that consumers have access to the information they need to make informed choices.

The other pillar, of course, remains competition, to ensure that consumers have a broad range of financial services and products to choose from. Federal financial acts and regulations contain several provisions that require financial institutions to disclose important information to consumers. These include, for example, fees, interest rates, penalties, and conditions that apply when consumers sign contracts for financial products or services.

Moreover, a dynamic financial sector means that the products and services being offered are in constant evolution. As a result, as part of this review, the government is seeking to update disclosure requirements.

*[English]*

I understand from your comments and those of some of the other witnesses during your proceedings that consumer redress is an important issue for your attention.

**The Chairman:** That issue is cost-effective, timely, sensible and clear-headed redress. Redress, generally, is a broad topic. Our problem has been that is very confusing to the consumer based on the number of opportunities they have for redress. We are trying to simplify this as best we can. It is complex to do so.

**Mr. Salembier:** In Bill C-8, we established a requirement that federally regulated financial institutions have dedicated procedures and personnel in place for complaint handling. We have worked with the financial services industry to establish these third-party dispute resolution mechanisms, which may be the ones

*[Français]*

Dans l'ensemble, cet examen législatif s'appuiera sur une solide base formée lors des récentes réformes. Il aura comme objectifs principaux la promotion des intérêts des consommateurs, l'accroissement de l'efficacité des lois et des règlements et l'adaptation du cadre au nouveau développement.

Dans un premier temps, j'aimerais souligner certaines des questions soulevées dans le document de consultation publié en annexe du Budget 2005, qui pourraient intéresser les membres du comité dans le contexte de leurs présents travaux. Une des fonctions principales du cadre de réglementation consiste à veiller à ce que les droits des consommateurs soient adéquatement protégés. À ce propos, plusieurs questions retiennent notre attention, notamment le renforcement des dispositions en matière de divulgation, les transactions électroniques et la durée des retenues sur les chèques.

Pour ce qui est de la divulgation, vous vous souviendrez peut-être que le projet de loi C-8 a non seulement créé l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, mais aussi renforcé les dispositions existantes en matière de divulgation. Un des piliers du cadre stratégique régissant le secteur financier consiste à s'assurer que les consommateurs aient accès à des renseignements adéquats pour faire des choix éclairés.

L'autre pilier reste, bien sûr, la concurrence afin de s'assurer qu'un consommateur dispose d'un vaste choix de produits et de services financiers. Les lois et les règlements fédéraux en matière financière contiennent de nombreuses dispositions qui obligent les institutions financières à divulguer d'importants éléments d'information aux consommateurs. Comme, par exemple, les frais, les taux d'intérêts, les pénalités et les conditions lorsque les consommateurs contractent pour obtenir un produit ou un service financier.

Par ailleurs, un secteur financier dynamique se traduit par une offre de produits et de services en constante évolution. Par conséquent, dans le cadre de cet examen, le gouvernement cherche à mettre à jour les exigences en matière de divulgation.

*[Traduction]*

Je déduis de ce que vous avez dit et des propos d'autres témoins au cours de vos délibérations que les moyens de recours des consommateurs commandent votre attention.

**Le président :** Il s'agit en fait de moyens de recours peu coûteux, rapides, raisonnables et sensés. Les moyens de recours, c'est bien vaste. Le problème, c'est que ces moyens sèment la confusion chez le consommateur à cause de leur multitude. Nous essayons de simplifier les choses du mieux que nous pouvons. Ce n'est pas une mince affaire.

**M. Salembier :** Dans le projet de loi C-8, les institutions financières fédérales sont désormais tenues d'avoir des procédures et du personnel expressément affectés au traitement des plaintes. Nous avons travaillé avec le secteur des services financiers pour créer ces mécanismes de règlement des différends



to which you have referred in terms of complexity. These are the various industry level ombudsman services and the CFSON, to which the previous witness referred.

There are challenges to be sure, but we think we made substantial progress in establishing a single window of access through the CFSON through which a consumer who does not know which of the various industry-level ombudsmen is appropriate for his or her particular complaint can go and get referral to whichever of the industry-level ombudsmen is appropriate. We do not believe that is enough. We also feel it is important to ensure Canadians know these redress mechanisms exist, particularly at the time when they have a complaint. An explicit requirement to inform consumers of the existence of these redress mechanisms is one area we are looking at in terms of improvements to the disclosure regime.

In addition to redress, we are seeking views in our consultation paper on updating the disclosure provisions. We feel the existing disclosure provisions merit examination, particularly in the area of investment-focused products, like index-linked GICs, registered plans, either RRSPs or RESPs, and deposit accounts. The work of this committee can make an important contribution to ensure that consumers are aware of their rights.

Electronic transaction is another area we are examining, and this is a good example of how the Canadian financial sector is evolving. We have noted comments made by this committee and have been following them with great interest, particularly concerning debit cards. You will know from the Canadian Payments Association, within the past decade electronic payments have surpassed other methods of payments and are now Canadian's preferred method of paying for products and services. We are the world's highest per capita users of debit and credit cards. Rapid advancements of these electronic payment systems do raise a number of issues from the consumer protection point of view. There are various codes and regimes in place, but they tend to be specific to the product that is at issue. We have been giving some thought to how to come up with an approach of more general application in relation to electronic transactions that would still adequately address the fundamental principles of disclosure and issues like consumer liability as well.

#### [Translation]

Furthermore, although cheques are used less and less, consumers and businesses still use them for various operations, namely for their payrolls and occasional payments. So that consumers are in a position to make informed decisions, as part of Bill C-8, we put in place the obligation for banks to disclose to consumers the maximum hold time for cheques drawn on a Canadian institution.

However, it seems that certain people still face longer holding periods for cheques, even if they are drawn on another Canadian institution. Moreover, an evaluation conducted by the Financial

par tierce partie, et c'est peut-être à ceux-là que vous songiez quand vous disiez que ce n'était pas une mince affaire. Il s'agit des divers services de conciliation du secteur et du CRCSF, dont le précédent témoin a parlé.

Certes, il y a des difficultés, mais nous pensons avoir réalisé des progrès importants sur la voie de la création d'un guichet unique grâce au CRCSF; en effet, le consommateur qui ne sait à qui s'adresser se verra orienté au conciliateur approprié pour le secteur en question. Ce n'est pas suffisant. Encore faut-il que les Canadiens sachent que ces mécanismes de recours existent, surtout lorsqu'ils veulent déposer une plainte. Nous songeons justement à obliger les compagnies à informer le consommateur de l'existence de ces moyens de recours.

En outre, dans le document de consultation, nous disons être à la recherche de moyens d'améliorer les dispositions relatives à la divulgation. Celles-ci méritent d'être examinées surtout en ce qui concerne les produits d'investissement, comme les CPG indiciels, les régimes enregistrés, soit les REER soit les REEE, ainsi que les comptes de dépôt. Le travail du comité peut faire beaucoup pour faire en sorte que le consommateur connaisse ses droits.

Nous examinons également le secteur des transactions électroniques qui illustre bien l'évolution du secteur financier canadien. Nous avons pris acte des observations du comité et suivons ses travaux avec grand intérêt, surtout en ce qui concerne les cartes de débit. L'Association canadienne des paiements vous aura sans doute dit qu'en 10 ans les paiements électroniques ont dépassé les autres méthodes de paiement et sont maintenant la méthode préférée des Canadiens d'acquitter le prix des produits et des services. Nous sommes les plus gros utilisateurs par habitant au monde des cartes de crédit et de débit. Les progrès rapides de ces systèmes de paiement électronique soulèvent un certain nombre de questions en ce qui concerne la protection du consommateur. Divers codes et régimes sont en place, mais ils ne s'appliquent habituellement qu'aux produits en cause. Nous nous sommes penchés sur la façon de créer une formule d'application plus générale aux transactions électroniques qui respecterait adéquatement les principes fondamentaux de la divulgation et des questions comme la responsabilité du consommateur.

#### [Français]

D'autre part, quoique les chèques soient de moins en moins utilisés, les consommateurs et les entreprises commerciales les utilisent encore pour effectuer diverses opérations, notamment pour la paie et les paiements occasionnels. Afin que les consommateurs soient en mesure de prendre des décisions éclairées, nous avons mis en place, dans le projet de loi C-8, l'obligation des banques de divulguer aux consommateurs la durée maximale des retenues sur les chèques tirés sur une institution canadienne.

Toutefois, il semble que certaines personnes soient exposées à des périodes de retenues plus longues sur les chèques, même s'ils sont tirés sur une autre institution canadienne. De plus, nous

Consumer Agency of Canada showed that only 50 per cent of bank branches comply with the Cheque Holding Policy Disclosure Regulations.

We are therefore seeking advance in our consultation document on the possibility of establishing a maximum cheque-holding period.

[English]

I will turn to my colleague Ms. Lafleur now.

**Ms. Lafleur:** In addition to seeking views on cheque holds, we are proposing to modernize the cheque clearing process. Under the present clearing process, paper cheques can take several days to clear the payment system and for customers' financial institution to know if a cheque will be honoured. With advances in technology, it is possible to create an image of a cheque and transmit it electronically rather than have to move it physically. Some credit unions in Western Canada, as well as some other countries such as the United States, have taken steps to implement the electronic imaging of cheques. While cheque imaging would not change how consumers use cheques, it would help modernize and improve the efficiency of Canada's cheque clearing process. Electronic processing could help reduce cheque hold times by decreasing the time it takes to trace cheques and recreate statements and could lead to the development of new products and services.

[Translation]

I have also taken note of the points expressed by some committee members on the level of deposit protection by the Canada Deposit Insurance Corporation. As you know, Budget 2005 increased CDIC coverage to \$100,000. Consumers of financial services are not just borrowers, but also people who deposit money in financial institutions. And ensuring protection for their deposits is part of our objective to protect their interests.

Deposit insurance also plays an important role in promoting public confidence in Canadian deposit institutions. When a level of protection is established, the limit must be fair and must provide a sufficient degree of protection for the majority of depositors in Canada.

When the CDIC was created in 1960, the level of protection was \$20,000, which was increased to \$60,000 in 1983. Budget 2005 announced an immediate increase in this coverage to \$100,000.

[English]

**The Chairman:** Should we be thanked for that particular reform? At the time, it was a tenuous issue. We saw it in the budget, and if this committee has not accomplished anything, at least we have accomplished that and we thank you for sharing the credit.

avons par ailleurs constaté qu'une évaluation, menée par l'Agence de la consommation en matière financière du Canada, a révélé que seulement 50 p. 100 des succursales bancaires se conforment au Règlement de divulgation des périodes de retenues des chèques.

Nous sollicitons ainsi des avis dans notre document de consultation sur l'établissement potentiel d'une période maximale durant laquelle une banque pourrait retenir les chèques.

[Traduction]

Je vais maintenant céder la parole à ma collègue, Mme Lafleur.

**Mme Lafleur :** Outre le fait que nous demandons des avis sur la retenue des chèques, nous proposons également de moderniser la compensation. Actuellement, il peut s'écouler plusieurs jours avant qu'un chèque ne soit compensé et que l'établissement financier du consommateur sache si le chèque sera honoré. Avec les progrès de la technologie, il est possible de créer une image du chèque et de la transmettre électroniquement au lieu d'envoyer le document lui-même. Certaines coopératives de crédit de l'ouest du pays ainsi que certains pays comme les États-Unis sont en train de mettre en œuvre l'imagerie électronique des chèques. Même si cette technique ne changera pas la façon dont le consommateur se sert des chèques, cela moderniserait et rendrait plus efficace leur compensation. Le traitement électronique réduirait la période de retenue puisqu'il faudrait moins de temps pour retracer les chèques et recréer les états; cela pourrait conduire également à la création de nouveaux produits et services.

[Français]

J'ai également pris une note des points de vue exprimés par certains membres du comité au sujet du niveau de protection des dépôts par la Société d'assurance-dépôts du Canada. Comme vous le savez, le Budget de 2005 a prévu une augmentation de la couverture de la SADC en la portant à 100 000 \$. Les consommateurs des services financiers ne sont pas seulement des emprunteurs, mais aussi des déposants des institutions financières. Et assurer la protection de leurs dépôts fait partie de l'objectif visant à protéger leurs intérêts.

L'assurance dépôt joue également un rôle important dans la promotion de la confiance du public dans les institutions de dépôts canadiennes. Lorsqu'un niveau de protection est établi, la limite doit être juste et doit apporter un degré de protection suffisant à la majorité des déposants au Canada.

Lorsque la SADC a été créée, en 1960, le niveau de protection était de 20 000 \$, montant qui a été porté à 60 000 \$ en 1983. Le Budget de 2005 a annoncé le relèvement immédiat de cette couverture en la portant à 100 000 \$.

[Traduction]

**Le président :** Faut-il nous remercier de cette réforme? À l'époque, ce n'était pas acquis. Nous l'avons vu dans le budget et si le comité n'a rien accompli, il aura au moins accompli cela et nous vous remercions d'en partager le mérite avec nous.



[Translation]

**Ms. Laflleur:** This increase will help ensure that the deposit insurance system put in place for Canadians will always be appropriate and deliver on the commitment by the government to ensure consumer protection. Increasing the amount protected will also promote competition among deposit institutions and help Canadians save safely for their retirement.

[English]

In relation to securities regulation, you may recall we noted the work of the Wise Persons' Committee on Securities Regulation. The WPC recommended that a single securities regulator was indeed the best securities regulatory structure for Canada. Consolidating Canada's existing securities regulators into a single regulator would provide significant benefits, including greater regulatory efficiency, more timely policy innovation and development, improved investigation and enforcement, and a stronger international voice for Canada.

The House of Commons Standing Committee on Finance in its pre-budget consultation report recommended that the Government of Canada meet with provincial and territorial governments with a view to reaching agreement on a national securities regulator. The IMF in its most recent review of Canada also echoed this position. In September 2004, all provinces except Ontario either signed or committed to sign an MOU to establish a passport system of securities regulation. The passport would allow participating provinces to recognize each other's rules but keep their own separate securities commissions in place. The passport model developed by the provinces, while it is an improvement over the status quo, simply does not go far enough to provide the kind of dynamically robust system that Canada deserves.

In the budget 2005, the minister reiterated the government's commitment to improve the efficiency and effectiveness of Canada's capital markets and to move forward on the WPC recommendation. Discussions are ongoing with provincial deputy ministers responsible for securities regulation to stress the importance of this matter and the need to pursue more ambitious objectives than those currently on the table.

I will now turn back to Mr. Salembier for discussions on other initiatives separate from the legislative review.

**Mr. Salembier:** In addition to the upcoming five-year legislative review, we stand ready to take initiatives, legislative actions included, in between the five-year reviews.

I want to highlight some of the work we have been doing in issues of corporate governance. Promoting investor confidence in Canadian capital markets is an important priority for us. Over the past years, there have been a number of significant steps taken

[Français]

**Mme Laflleur :** Cette majoration permettra de veiller à ce que le système d'assurance-dépôts mis en place à l'intention des Canadiens et des Canadiennes soit toujours convenable et respecte l'engagement du gouvernement d'assurer la protection des consommateurs. L'augmentation du montant protégé favorisera aussi la concurrence entre les institutions de dépôt et aidera les Canadiens et les Canadiennes à épargner sans crainte en prévision de leur retraite.

[Traduction]

En ce qui concerne la réglementation des valeurs mobilières, vous vous souviendrez peut-être que nous avons signalé le travail du Comité de personnes averties sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Celui-ci était d'avis qu'un régulateur unique serait ce qu'il y a de mieux pour le pays. La fusion des différents régulateurs apporterait des avantages importants, dont une plus grande efficacité, des innovations plus rapides, des pouvoirs d'enquête et d'application de la loi améliorés et donnerait au pays une voix plus forte à l'étranger.

Le Comité permanent des finances de la Chambre des communes dans son rapport sur ses consultations prébudgétaires a recommandé que le gouvernement rencontre les autorités provinciales et territoriales dans le but de s'entendre sur un régulateur national de valeurs mobilières. Dans son dernier rapport sur le Canada, le FMI a fait écho à cette position. En septembre 2004, toutes les provinces sauf l'Ontario ont signé ou se sont engagées à signer un protocole d'entente en vue de créer un système de passeport de régulation des valeurs mobilières. Le passeport permettrait aux provinces participantes de reconnaître la réglementation de chacune, tout en conservant leur propre commission des valeurs mobilières. Le modèle de passeport développé par les provinces, même s'il s'agit d'une amélioration par rapport au statu quo, ne va pas assez loin et ne donne pas au pays le système dynamique et robuste qu'il mérite.

Dans le budget 2005, le ministre a rappelé la promesse du gouvernement d'améliorer l'efficacité et l'efficacité des marchés de capitaux du Canada et de faire avancer la recommandation du CPA. Des discussions sont en cours avec les sous-ministres provinciaux responsables de la réglementation des valeurs mobilières afin d'insister sur l'importance du dossier et la nécessité de se donner des objectifs plus ambitieux que ceux qui sont sur la table.

Je vais maintenant redonner la parole à M. Salembier, qui vous parlera d'autres initiatives que celle de l'examen législatif.

**M. Salembier :** Outre l'examen législatif quinquennal qui s'annonce, nous sommes prêts à prendre des initiatives, y compris des mesures législatives entre chacun de ces examens quinquennaux.

Je veux signaler certains des travaux en cours en matière de gouvernance d'entreprise. La promotion de la confiance des investisseurs dans les marchés de capitaux canadiens est une priorité importante pour nous. Ces dernières années, plusieurs



both by industry and by federal and provincial regulators in that vein. We have strengthened enforcement, improved financial reporting, and enhanced market disclosures.

To improve the quality of the audit process, we established the Canadian Public Accountability Board for an independent public oversight of the profession. The board issued its first public inspections report last October, and will continue working to ensure that Canadian standards in this area remain among the most rigorous in the world.

*[Translation]*

In 2001, the Canada Business Corporations Act, which governs most federally incorporated companies, was reformed and modernized. To equip financial institutions and their stakeholders with the same modern governance tools, we proceeded to bring legislation governing federal financial institutions to the level set out in the Canada Business Corporations Act.

In early 2003, we published the discussion paper on modernizing the corporate governance framework for financial institutions. Many proposals in the discussion paper cover the role of directors, rights of shareholders, and modernizing governance practices.

The document also contains provisions on governance for policyholders in insurance companies, in particular as regards increased disclosure to ensure that policyholders and directors have the information they need to make informed decisions. This subject has, I believe, also been raised before this committee.

In the recent budget, the government made a commitment to table a bill this spring to update the corporate governance framework for financial institutions.

*[English]*

I want to thank the committee for the opportunity to bring you up to date on the work that we have been doing, and we are happy to respond to any questions.

**Mr. Michael Jenkin, Director General, Office of Consumer Affairs, Industry Canada:** I want to clarify some of the testimony you have heard concerning the issues relating to the treatment of consumers and what we do at Industry Canada, both on consumer financial issues and other issues. Allow me to explain the role of my office, and perhaps you will understand the roles and capacities of others in the system such as the Financial Consumer Agency of Canada.

In 1994 as part of government-wide reorganization, the consumer protection function was confirmed to be with departments that have line responsibility for the industry with

mesures importantes ont été prises par le secteur et par les autorités fédérales et provinciales dans ce domaine. Nous avons renforcé l'application des lois, amélioré les rapports financiers et perfectionné les mécanismes de divulgation à l'intention du marché.

Pour améliorer la qualité du processus de vérification, nous avons créé le Conseil canadien sur la reddition de comptes pour créer un organe public indépendant de surveillance de la profession. Celui-ci a publié son premier rapport d'inspection public en octobre dernier et poursuivra ses travaux pour faire en sorte que les normes canadiennes dans ce domaine restent parmi les plus rigoureuses au monde.

*[Français]*

En 2001, la Loi canadienne sur les sociétés par action, qui régit la plupart des sociétés constituées en vertu d'une loi fédérale, a été réformée et modernisée. Pour doter les institutions financières et leurs intervenants des mêmes outils de gouvernance modernes, nous sommes allés de l'avant pour amener les lois qui régissent les institutions financières fédérales au niveau énoncé dans la Loi canadienne sur les sociétés par actions.

Au début de 2003, nous avons publié un document de consultation sur la modernisation du cadre de gouvernance des sociétés prescrit par les lois régissant les institutions financières. Plusieurs propositions du document de consultation portent sur le rôle des administrateurs, les droits des actionnaires et la modernisation des pratiques de gouvernance.

Le document présente également des propositions sur la gouvernance des souscripteurs au sein des sociétés d'assurances, en particulier, la divulgation accrue pour s'assurer que ses souscripteurs et les administrateurs disposent de l'information dont ils ont besoin pour prendre des décisions en pleine connaissance de cause. Un sujet qui, je crois comprendre, a également été soulevé devant ce comité.

Dans le dernier budget, le gouvernement s'est engagé à déposer au printemps un projet de loi reformant le cadre de gouvernance des lois régissant les institutions financières fédérales.

*[Traduction]*

Je veux remercier le comité de l'occasion qui m'a été donnée de faire le point sur nos travaux; nous serons heureux de répondre à vos questions.

**M. Michael Jenkin, directeur général, Bureau de la consommation, Industrie Canada :** J'aimerais clarifier certains témoignages que vous avez entendus concernant les questions relatives au traitement des consommateurs et ce que nous faisons à Industrie Canada, aussi bien en ce qui concerne les questions financières concernant les consommateurs que d'autres questions. Permettez-moi de vous expliquer le rôle de mon bureau; peut-être comprendrez-vous ainsi les rôles et capacités d'autres intervenants comme l'Agence de la consommation en matière financière du Canada.

En 1994, dans le cadre d'une réorganisation à la grandeur du gouvernement, il a été confirmé que la protection du consommateur relevait des ministères ayant une responsabilité

which consumer's trade. Consumer issues on transportation are handled by Transport Canada and energy issues with Natural Resources Canada.

Industry Canada is the department responsible for manufacturing service industries and generally for governance of the marketplace. It is now responsible for the marketplace policies that affect consumers such as measurement, competition policy and misleading advertising. The minister has a general responsibility to protect and promote the interests of Canadian consumers.

The policy and information functions that resided in consumer and corporate affairs were transferred to the office I am in charge of now. We are a small organization. We have 25 FTEs, an operating budget of \$800,000 a year, and we run a program for grants and contributions of \$1.6 million that assists voluntary consumer organizations with funding on a competitive basis for research projects and organizational development projects. That program provides the principal source of funding for research by consumer interest NGOs in Canada. It is the only source of that funding.

In your package there is a list of awards that have been distributed in the past few years on financial services issues to consumer organizations. In addition to those topics, a large number of other research topics are funded, such as automobile sales and redress, and many other issues in today's marketplace.

For a long time we did a fair amount of work in the financial services area, and we still do, including debt and asset accumulation, analysis of spending patterns, policies issues, and redress and complaints management in the marketplace. We have worked on issues such as biotechnology, electronic commerce, and identity theft.

We are the only government agency with a mandate to conduct policy research on the broad range of consumer marketplace issues. Last June, we hosted the first ever symposium on consumer research with the academic community, NGOs, business and government researchers, and policy experts on future directions and on socioeconomic trends impacting on consumers. We hope to release a major report on consumer trends this summer.

**The Chairman:** It may not be ready in time for our report.

**Mr. Jenkin:** I am not sure. It is in production.

**The Chairman:** The study would be helpful if it offers any recommendations.

hiérarchique pour le secteur avec lequel le consommateur traite. Ainsi, les questions de consommation en matière de transport relèvent de Transports Canada, celles en matière d'énergie de Ressources naturelles Canada.

Industrie Canada s'occupe du secteur de la fabrication et, en général, de la gouvernance du marché. Le ministère s'occupe désormais des politiques du marché qui touchent le consommateur comme les mesures, la politique de concurrence et la publicité trompeuse. Le ministre a pour mandat général de protéger et de promouvoir les intérêts du consommateur canadien.

Les tâches d'élaboration de politiques et d'information qui appartenaient au ministère de la Consommation et des Affaires commerciales sont passées au bureau que je dirige. Nous sommes une petite entité. Nous comptons 25 ETP et disposons d'un budget de fonctionnement de 800 000 \$ par année; nous dirigeons un programme de subventions et contributions de 1,6 million qui aide les associations bénévoles de consommateurs à l'aide de fonds attribués sur une base compétitive pour les projets de recherche et les projets de développement organisationnel. Ce programme est la principale source de financement des travaux de recherche par les ONG de consommateurs au pays. C'est la seule source de financement.

Vous trouverez dans la documentation une liste des prix qui ont été accordés ces dernières années à des associations de consommateurs qui s'occupent des services financiers. En outre, beaucoup de travaux de recherche dans d'autres domaines sont financés, comme celui des ventes d'automobile et des moyens de recours connexes, ainsi que beaucoup d'autres sur le marché d'aujourd'hui.

Pendant longtemps, nous avons fait passablement de travail dans le secteur des services financiers et nous continuons à le faire dans des secteurs comme l'endettement et l'accumulation d'actifs, l'analyse des habitudes de dépenses, les questions de politiques ainsi que la gestion des moyens de recours et des plaintes sur le marché. Nous sommes branchés sur les dossiers comme ceux de la biotechnologie, du commerce électronique et de l'usurpation d'identité.

Nous sommes le seul organisme gouvernemental ayant pour mandat d'effectuer des travaux de recherche stratégique sur un vaste éventail de questions intéressant le consommateur. En juin dernier, nous avons organisé le premier symposium de l'histoire sur la recherche en matière de consommation en compagnie d'universitaires, d'ONG, de chercheurs de l'État et de l'entreprise, ainsi que d'experts en politiques sur les directions futures et les tendances socio-économiques qui influent sur le consommateur. Nous espérons publier un rapport majeur sur les tendances en matière de consommation cet été.

**Le président :** Il ne sera peut-être pas prêt à temps pour notre rapport.

**M. Jenkin :** Je ne sais pas. Il est en cours de production.

**Le président :** L'étude nous aiderait si elle contient des recommandations.

**Mr. Jenkin:** We could provide a brief overall summary to the committee.

We do a lot of work through federal-provincial-territorial networks. Under the Agreement on Internal Trade, the Consumer Measures Committee was created and our payday lending work is conducted under that committee.

I will say why it is up for discussion at the federal-provincial-territorial level. Provinces have the power to control these companies' business practices, but there is a discussion that revolves around cost controls. That hits upon the federal power over institutions that would otherwise be solely provincially regulated. This is referred to in section 347 of the Criminal Code. I know you have discussed those issues in the last few months.

Much of the work of the CMC focuses on harmonization of consumer legislation and on collaborative consumer policy and information work. It touches on financial services a well. This is an important area of inter-government collaboration since consumer protection is the responsibility of both levels of government.

I have included in your package information products produced and our current three-year business plan. They cover issues that reflect the range of issues and concerns consumers face in the marketplace today. You will see mention of our websites, Consumer Connection and the Canadian Consumer Information Gateway, both of which have received awards. They host products such as the credit card and bank service charges calculators, which allow you to choose the least expensive products to suit your requirements. You will also find the Complaint Courier on the Canadian Consumer Information Gateway, which instructs you on how to complain effectively and links you to complaint handlers such as provincial governments, the Competition Bureau, and the Centre for Financial Services OmbudsNetwork.

The gateway is emblematic of how we do our work. It is a partnership of over 400 organizations from federal departments, provincial and territorial ministries, and 150 NGOs in the consumer information and redress management areas. It provides information to Canadian consumers on how to deal with consumer issues in the marketplace.

There are also voluntary codes in the package and code development publications that we have published in partnership with the private sector, consumer organizations, and the provinces and territories. We originally negotiated The Canadian Code of Practice for Consumer Debit Card Services that my colleagues in the Department of Finance now administer. In addition, we led the development of voluntary codes for consumer protection in electronic commerce and in the moving industry. These codes are an example of another part of our work whose goal is to expand the area of consumer protection by

**M. Jenkin :** Nous pourrions communiquer un court résumé d'ensemble au comité.

Nous faisons beaucoup de travail à l'intérieur de réseaux fédéraux-provinciaux-territoriaux. En vertu de l'Accord sur le commerce intérieur, on a créé le Comité sur les mesures en consommation et c'est là que s'effectuent nos travaux sur les prêts sur le salaire.

Je vais dire pourquoi il en est question au niveau fédéral-provincial-territorial. Ce sont les provinces qui ont le pouvoir de contrôler les pratiques de ces sociétés, mais il y a une discussion au sujet des contrôles des coûts. Cela rejoint le pouvoir fédéral sur les institutions qui normalement ne seraient réglementées que par les provinces. Il en est question à l'article 347 du Code criminel. Je sais que vous avez discuté de ces questions ces derniers mois.

Une grande partie du travail du CMC porte sur l'harmonisation des lois relatives à la consommation et sur du travail d'information et d'élaboration de politiques en matière de consommation. Cette collaboration porte également sur les services financiers. C'est un secteur important de collaboration intergouvernementale puisque la protection du consommateur relève des deux paliers de gouvernement.

Vous trouverez dans la trousse nos produits d'information et notre plan d'entreprise trisannuel actuel. Ces documents couvrent l'ensemble des problèmes et des préoccupations des consommateurs sur le marché actuel. Vous y trouverez la référence de nos sites Web, Carrefour des consommateurs et la Passerelle d'information pour le consommateur canadien qui ont tous deux mérité des prix. On y trouve des produits comme des calculatrices des frais de services bancaires et des cartes de crédit, qui vous permettent de choisir le produit meilleur marché le mieux adapté à vos besoins. À la Passerelle d'information pour le consommateur canadien, vous trouverez le courriel des plaintes, qui indique la marche à suivre pour déposer une plainte efficacement et qui met en contact avec des services responsables des plaintes, notamment dans les gouvernements provinciaux, au Bureau de la concurrence et au Centre du Réseau de conciliation du secteur financier.

La passerelle reflète bien notre façon de travailler. C'est un partenariat avec plus de 400 organismes des ministères fédéraux, provinciaux et territoriaux, et 150 ONG du domaine de l'information des consommateurs et de la gestion des recours. Elle renseigne les consommateurs canadiens sur la façon de régler les problèmes de consommation sur le marché.

Il y a également dans la trousse des codes volontaires et des publications sur l'élaboration des codes, que nous avons publiés en partenariat avec le secteur privé, les organismes de protection du consommateur et les provinces et territoires. Initialement, nous avons négocié le Code de pratique canadien de services de carte de débit, administré actuellement par mes collègues du ministère des Finances. De plus, nous sommes à l'origine de l'élaboration des codes volontaires de protection du consommateur dans le commerce électronique et dans le secteur des déménagements. Ces codes illustrent un autre aspect de notre travail, dont



developing new approaches beyond traditional and regulatory mechanisms.

We also do a lot of work in this area with the International Organization for Standardization, the OECD, and Consumers International. The task of the Office of Consumer Affairs is to address challenges faced by policy-makers and consumers in a complex marketplace.

**The Chairman:** We have many questions and we do not have much time. We would like your responses in writing if you do not have an opportunity to answer all the questions now.

**Senator Angus:** A lot of water has gone under the bridge since you were our first witness when we started this study. I am pleased to know that you have been following our deliberations.

I find myself with a terrible problem. I am fighting the impulse to ask what advertising agency produced all these pamphlets and brochures.

**Mr. Jenkin:** Senator, they were done in-house.

**Senator Angus:** Are they, even the design?

**Mr. Jenkin:** Yes, we do contract out for design work but they are conceived in our office.

**Senator Angus:** That is quite all right. I have my impulse under control for today.

There were three points that came up that particularly intrigued me during our study, and you mentioned all of them. First, I want to thank you for sending us the Wise Persons' Committee on Securities Regulation report. It is quite an important document for our ongoing work at this committee and it seems to be very hard to come by. Thank you for that.

Ms. Lafleur, you mentioned that the provincial initiatives are not good enough to implement the recommendations from the WPC. Mr. Salembier, you alluded to other work we are doing in this area.

I have to tell you we are all very curious because we recognize that although it is *prima facie* provincial jurisdiction, strong political and administrative will is required to fix the problem. It stands out as a huge problem for consumer protection and in other matters relating to business in Canada.

Is there something more you can tell us that we can do to push the issue, or that is going on that we do not know about and do not want to make a mistake in case it is in process?

**Mr. Salembier:** The reference in my remark to other work that is going on was really other initiatives in train in the budget like the work on the corporate governance bill, which we hope is forthcoming. On the securities front, Ms. Lafleur can reply more directly.

l'objectif est d'étendre le secteur de protection du consommateur par l'élaboration de nouvelles formules qui vont au-delà des mécanismes traditionnels de réglementation.

Nous travaillons beaucoup dans ce domaine avec l'Organisation internationale de normalisation, l'OCDE et l'Organisation internationale des consommateurs. Le Bureau de la consommation a pour tâche de relever les défis auxquels sont confrontés les décisionnaires et les consommateurs dans un marché complexe.

**Le président :** Nous avons beaucoup de questions et peu de temps. Nous vous demandons de répondre par écrit si vous n'avez pas la possibilité de répondre immédiatement à toutes les questions.

**Le sénateur Angus :** Il a coulé beaucoup d'eau sous les ponts depuis la séance où vous avez été notre premier témoin au début de cette étude. Je suis heureux d'apprendre que vous avez suivi nos délibérations.

J'ai moi-même un grave problème. Je lutte contre la tentation de vous demander quelle agence de publicité a produit toutes ces brochures?

**M. Jenkin :** Sénateur, elles ont été produites à l'interne.

**Le sénateur Angus :** Vraiment, même pour la conception graphique?

**M. Jenkin :** Oui, nous avons sous-traité la conception graphique, mais elles ont été conçues dans notre service.

**Le sénateur Angus :** C'est très bien. Je suis venu à bout de ma tentation.

Trois questions m'ont particulièrement intrigué pendant notre étude, et vous les avez vous-même abordées. Premièrement, je tiens à vous remercier de nous avoir fait parvenir le rapport du Comité de personnes averties sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada. C'est un document très important pour les activités habituelles de ce comité, et il est très difficile à obtenir. Je vous en remercie.

Madame Lafleur, vous avez signalé que les initiatives provinciales ne sont pas suffisantes pour mettre en œuvre les recommandations du Comité de personnes averties. Monsieur Salembier, vous avez mentionné nos autres activités dans ce domaine.

Je dois vous dire que nous sommes tous très curieux, car même s'il s'agit à première vue d'un domaine de compétence provinciale, il faut beaucoup de détermination politique et administrative pour régler le problème. C'est un énorme problème de protection du consommateur dans le monde des affaires au Canada.

Que pouvons-nous faire d'autre pour améliorer la situation? Y a-t-il des initiatives que nous ne connaissons pas et auxquelles nous risquerions de nuire par erreur?

**M. Salembier :** J'ai fait référence à d'autres initiatives en cours dans le budget, comme les travaux sur le projet de loi concernant la gouvernance des sociétés, dont nous espérons qu'il sera présenté prochainement. En ce qui concerne les valeurs mobilières, Mme Lafleur pourra vous répondre plus précisément.

**Ms. Lafleur:** We are working full time on going forward on securities. The government has indicated that its preferred approach is to find a collaborative federal-provincial-territorial solution to move forward.

We have just recently had a conference call between deputy ministers that are responsible for the securities file in the provinces, minister that are not necessarily with the finance departments but from a variety of different departments. That call took place on April 14 and it allowed for a very good airing of different perspectives. We expect that this will be the first of many discussions on this subject.

The provinces continue to move ahead on the initiatives they have in train, and we are continuing to approach willing provinces to see what we can do to move forward. In the budget, we said we wanted to come to an agreement before year-end on a way forward toward a single securities model for Canada.

To be realistic, moving forward on this does not mean we are going to have everyone in at the start. We have to move toward an opt-in model where willing provinces can come on board and work with us to design, and others can come in and join whenever they are ready.

**Senator Angus:** We will keep the pressure on.

Of course, a corollary to the lack of a single blue-sky process in this country is the laxity or the failure to date to address some of the issues that the corporate governance bill will address, which leads to the lack of enforcement resources, including money and mechanisms.

We do have this image, and the witnesses have corroborated it, but it is in front of us every day with all of the publicity in the U.S. with the post-*Enron* environment and the prosecutions and the enforcements procedures that followed. There is always that little dig, which bothers this committee, that Canada is a great place to do insider trading, and to ignore the basic rules.

I am not pointing a finger of blame anywhere in particular. We are all Canadians and we want to make it a better system. I believe that we have a big problem and that because we are not putting enough money into it people are flouting the law. Our police and other enforcement agencies do not have the tools to enforce the law.

Is that a fair comment? Do you have anything to add? I recognize it is sensitive subject but we have to get to the bottom of it.

**Ms. Lafleur:** Clearly, we agree with you that having a single securities commission model for Canada would provide for better enforcement, generally speaking, and potentially allow us to redirect greater resources to that side. However, it is not that we have not been doing anything on enforcement of late.

Last year, there was legislation passed that stiffened the penalties for white collar crime in Canada. In budget 2003, we allocated \$30 million a year to create IMETs, Integrated Market Enforcement Teams.

**Mme Lafleur :** Nous nous consacrons à plein temps à l'amélioration des valeurs mobilières. Le gouvernement a déclaré qu'il préfère trouver une solution basée sur la collaboration entre le fédéral, les provinces et les territoires.

J'ai participé tout récemment à une conférence téléphonique entre les sous-ministres responsables du dossier des valeurs mobilières dans les provinces, qui appartiennent à divers ministères, et pas nécessairement aux ministères des Finances. Cette conférence téléphonique a eu lieu le 14 avril et nous a permis d'exprimer différentes perspectives. Il devrait y avoir de nombreux autres entretiens sur ce sujet.

Les provinces continuent à progresser dans les initiatives en cours et nous collaborons avec celles qui le souhaitent pour améliorer la situation. Dans le budget, nous avons déclaré que nous souhaitons parvenir avant la fin de l'année à un accord sur la façon d'évoluer vers un modèle canadien unique en matière de valeurs mobilières.

Il faut être réaliste : progresser ne veut pas dire que tout le monde va donner son accord dès le départ. Il faut envisager un modèle facultatif auquel les provinces pourront adhérer lorsqu'elles se sentiront prêtes, quitte à en modifier la formule avec nous.

**Le sénateur Angus :** Nous allons continuer à faire pression.

Évidemment, l'absence de procédure unique dans ce pays a pour corollaire l'impossibilité de régler certains des problèmes abordés dans le projet de loi sur la gouvernance des sociétés, ce qui nous ramène à l'insuffisance des ressources financières et administratives pour faire appliquer la loi.

Nous avons cette image, et les témoins l'ont confirmée; elle nous est renvoyée quotidiennement par toute la publicité faite aux États-Unis, après l'affaire *Enron*, les poursuites et les procédures légales qui en ont découlé. Notre comité se préoccupe toujours du fait que le Canada a la réputation d'être un endroit idéal pour les délits d'initiés et le contournement des règles élémentaires.

Je n'accuse personne en particulier. Nous sommes tous des Canadiens et nous voulons améliorer le système. J'estime que nous avons un gros problème et que les gens contournent la loi parce que nous ne voulons pas dépenser ce qu'il faudrait pour le régler. La police et les organes de répression n'ont pas les outils nécessaires pour appliquer la loi.

Pensez-vous que j'ai raison? Avez-vous quelque chose à ajouter? Je reconnais que le sujet est délicat, mais il faut aller au fond des choses.

**Mme Lafleur :** Nous reconnaissons avec vous qu'une commission unique des valeurs mobilières au Canada permettrait une meilleure application de la loi et nous donnerait la possibilité d'y consacrer davantage de ressources. Cependant, cela ne veut pas dire que les fraudes ne font l'objet d'aucune répression.

L'année dernière, le Parlement a adopté une loi qui prévoit des pénalités plus lourdes pour les délinquants d'affaires. Dans le budget de 2003, nous avons prévu 30 millions de dollars par an pour créer des équipes intégrées de police des marchés.

**The Chairman:** To give you some insight, Senator Kelleher raised this issue about IMETs financial capacity. This is something we will get at, and I have an agreement with our deputy, who was not here during Senator Kelleher's comments; he now agrees, and you can see from his comments, that we intend to call IMET here to talk about their capacity to deal with issues. We have heard they do not have the financial capacity to proceed.

**Ms. Lafleur:** That may be a premature judgment; that is my own opinion. The IMETs are still coming on line. A number of teams are up and running but there are three more still to come. We need to allow them time to get running and to do their work.

**The Chairman:** Government is a work in progress but it is a question of urgency and timing. I just tell you this from a personal experience; I was an executive assistant and special advisor to the first Department of Consumer and Corporate Affairs. I drafted the bill. In the bill, one of the major recommendations in 1965-66 was for a uniform securities commission. Here we are 40 years later no closer to that reality, except we are closer to our pension, as Senator Angus said, and harmonization has taken effect. Harmonization is much better and the system is working better, but it still is not working as well as it could.

We are going to call these people forward because if the government has not responded smartly to a critical problem, our job is to bring that to the government's attention.

We thank you that there is a work in progress, but there is an urgent work in progress based on what we have heard so far.

**Senator Angus:** I think we are all probably *ad idem* on this, but we have to raise the temperature and the level of profile. Whatever parties are in power or whoever needs money, the evidence is clear to us. I take it you all agree.

**Mr. Salembier:** We absolutely agree. When we say it takes time to get up and running, because we have not had adequate enforcement mechanisms in place in recent years, when we create something like IMETs one of the first things we have to do is train law enforcement officers in the investigation of these sorts of crimes. As you can appreciate, it takes a fair bit of effort and training in addition to the resources to prepare these people for their jobs. They deal with very clever who are involved in the perpetration of some of these schemes and have to be able to get into their minds to successfully investigate and launch prosecutions of these crimes. Ms. Lafleur mentioned that these teams are coming but the sheer educational effort involved in getting them up to the standard where they can hand over to the prosecution a case that is likely to be successful takes time.

**Le président :** Le sénateur Kelleher a soulevé la question de la capacité financière de ces équipes. C'est un sujet que nous allons étudier, et je me suis entendu avec notre vice-président, qui n'était pas là lorsque le sénateur Kelleher a fait son commentaire. Il est maintenant d'accord et vous verrez, d'après ses propos, que nous avons l'intention de convoquer des équipes intégrées de police des marchés pour parler de leur capacité de régler les problèmes. Nous avons entendu dire qu'elles n'ont pas la capacité financière nécessaire pour agir.

**Mme Lafleur :** Ce jugement est peut-être prématuré; c'est du moins mon opinion. Les équipes sont encore en cours de formation. Certaines d'entre elles sont déjà opérationnelles, mais d'autres vont être formées. Il faut leur laisser le temps de se constituer et de faire leur travail.

**Le président :** Le gouvernement est en constante évolution, mais c'est là une question urgente. Je peux vous le dire par expérience personnelle. J'étais adjoint exécutif et conseiller spécial du premier ministre de la Consommation et des Corporations. J'ai participé à la rédaction du projet de loi, dont une des principales recommandations en 1965-1966 concernait la création d'une commission uniforme des valeurs mobilières. Quarante ans plus tard, nous ne sommes pas plus proches de cette réalité, sinon que nous sommes plus près de la retraite, comme l'a dit le sénateur Angus, et qu'il y a eu entre-temps une harmonisation, grâce à laquelle le système fonctionne mieux, mais il ne fonctionne toujours pas comme il le pourrait.

Nous allons les convoquer car si le gouvernement n'a pas réagi intelligemment à un problème aussi critique, notre mission consiste à le lui signaler.

Nous pouvons vous remercier des activités en cours, mais d'après ce que nous avons entendu jusqu'à maintenant, la situation est urgente.

**Le sénateur Angus :** Nous sommes sans doute tous d'accord sur la question, mais il faut maintenant passer au régime supérieur. Quel que soit le parti au pouvoir et quels que soient les besoins en argent, le problème est évident. Je suppose que vous êtes tous d'accord.

**M. Salembier :** Absolument. Nous disons qu'il faut laisser aux équipes le temps de se constituer, car il n'y avait pas suffisamment de police du monde des affaires ces dernières années, et lorsqu'on veut créer des équipes intégrées de police des marchés, il faut tout d'abord former des officiers de police à la façon d'enquêter sur les crimes de ce genre. Vous imaginez bien qu'indépendamment des ressources financières, il faut une formation approfondie pour préparer ces policiers à faire leur travail. Ils ont affaire à des gens très intelligents qui échafaudent des plans très complexes. Les policiers doivent être en mesure de les déjouer pour faire aboutir leur enquête et traduire les criminels en justice. Mme Lafleur a dit que ces équipes sont en cours de constitution, mais il faut du temps pour les former de façon à les amener à un niveau où elles pourront transmettre un dossier à la justice avec de bonnes chances d'obtenir gain de cause.



**Senator Angus:** An earlier form of this committee travelled to New York, and we went to Mr. Spitzer's office and saw all of his people. The people in New York face the same dilemma of conflicting jurisdictions between state and federal jurisdictions.

Mr. Spitzer has proven to be effective, thank God, in what he has done to put focus on the insurance business and mutual funds.

We need to get it out in the face of everyone and the politicians.

The last item to discuss is the topic of the payday loan companies. Mr. Salembier, and Mr. Jenkin do you know of a solution to this problem? If you do, we would like to include the solution in our recommendations.

**Mr. Salembier:** We are cognisant of this problem, as I indicated in my last appearance before this committee. I cannot help but be cognisant as there is one of these businesses in the corner of my building. I do not mean to be flippant about it. This industry has experienced a major growth over the past while and we are trying to determine what is behind the growth of these service providers. We want to know what drives individual Canadians to purchase this particular financial service from this particular provider.

**Senator Angus:** I believe that consumers use these payday institutions because of the failure of the banks to satisfy their banking needs.

**Mr. Salembier:** We have done some inquiries into this issue, and most of the explanations are inconclusive.

**The Chairman:** I want to thank Senator Plamondon, and we are taking her time, because this is a topic dear to her heart. I have visited a number of these Money Mart places and I was surprised that in addition to cashing cheques they also give car loans. I am under the impression that car loans are easy to obtain. The payday companies are not only growing but also the nature of their services is expanding.

Senator Angus put his finger on it based on our preliminary thoughts that there is a lacuna in the banking services in this area. It is highly costly to those people in the community that use this particular service because we believe that they do not have an alternative. It may not be that it is the complete reason, but it is certainly a partial reason. We have to get at this problem. It has gone from one dollar five years ago to over \$5 billion a year. We are concerned about this problem.

**Mr. Jenkin:** We share Mr. Salembier's fear. These businesses are growing rapidly, and it is difficult to get good data on them. What is more important is the lack of information on why people are using the industry, because it is not entirely clear and I suspect a broad spectrum of people use the industry.

We financed two of the only three Canadian studies to look into this industry, and neither of them has been able to get sufficiently robust statistical data on the circumstances of the people using this industry, particularly for borrowing purposes.

**Le sénateur Angus :** Au cours d'une législature antérieure, ce comité est allé à New York, et nous avons rendu visite au service de M. Spitzer. Les New Yorkais font face au même dilemme juridictionnel entre le fédéral et les États.

Dieu merci, M. Spitzer a prouvé son efficacité en mettant en lumière les problèmes des compagnies d'assurance et des fonds mutuels.

Il faut exposer le problème à la classe politique et à tous les Canadiens.

Le dernier sujet à aborder est celui des compagnies de prêt sur salaire. M. Salembier et M. Jenkin, avez-vous une solution à ce problème? Dans l'affirmative, nous aimerions l'inclure dans nos recommandations.

**M. Salembier :** Nous connaissons le problème, comme je l'ai dit lors de ma dernière comparution devant ce comité. Je ne pourrais pas l'ignorer, puisqu'il y a une compagnie de ce genre au coin de mon immeuble. Je ne veux pas pour autant en parler à la légère. Cette forme de crédit a connu récemment une forte croissance et nous essayons de savoir pourquoi. Nous voulons savoir ce qui incite des Canadiens à acheter ce genre de service financier auprès des compagnies de prêt sur salaire.

**Le sénateur Angus :** Je pense que les consommateurs y ont recours parce que les banques ne répondent pas à leurs besoins.

**M. Salembier :** Nous nous sommes renseignés sur la question, et la plupart des explications ne sont pas convaincantes.

**Le président :** Je voudrais remercier le sénateur Plamondon, car nous abusons de son temps; c'est un sujet qui lui tient à cœur. J'ai rendu visite à plusieurs organismes du genre Money Mart et j'ai été surpris de constater qu'en plus de l'encaissement des chèques, ils proposent également des prêts-auto. J'ai pourtant l'impression qu'il est facile d'obtenir un prêt-auto. Les compagnies de prêt sur salaire sont en croissance et en outre, elles étendent la gamme de leurs services.

Le sénateur Angus a raison car d'après nos premières réflexions, il semble y avoir une lacune dans la gamme des services bancaires. Le prêt sur salaire coûte très cher au consommateur qui utilise ce service parce qu'il pense qu'il n'a pas d'autre solution. C'est au moins une de ses motivations, si ce n'est pas la seule. Il faut aborder ce problème. Il n'était pas important il y a cinq ans, et il représente maintenant plus de 5 milliards de dollars par an. Nous devons nous en préoccuper.

**M. Jenkins :** Nous partageons les préoccupations de M. Salembier. Ces commerces connaissent une croissance fulgurante, et il est difficile d'obtenir des renseignements fiables à leur sujet. Mais, qui plus est, il est difficile de savoir pourquoi les gens se tournent vers ces commerces. Ce n'est pas clair et je soupçonne que des gens de tous les milieux font affaire avec ce secteur.

Nous avons financé deux des trois seules études canadiennes qui ont examiné ce secteur, et aucune de ces études n'a pu obtenir assez de statistiques fiables sur les raisons pour lesquelles les gens se tournent vers ces institutions, et notamment sur les raisons

We do not understand why they are not using traditional financial institutions to get money, which is infinitely cheaper. Even getting a cash advance on a credit card is a cheaper way of borrowing money than getting funds this way.

Is it ignorance? Is it that people just do not understand what they are doing? Is it a disclosure issue? Is it that these people do not have access to other forms of credit?

It is difficult at this stage of the game to know what drives people to do things that on first blush seem to be irrational.

**Senator Angus:** These are people who need money quickly. There is just this money mountain. You heard when I cross examined that I talked about these poor people that have built up for whatever reasons a lot of debt, and they into these credit agents, like Equifax, and they cannot get out from underneath. Then, they need to go to the underground deals.

**The Chairman:** To be fair to Senator Angus, he and I have expropriated the territory that has been explored by Senator Plamondon. She has been our teacher and our guide in this area, and she has convinced us that this is a serious problem, so we will allow her to explore the problem with you.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I will not talk about “Payday” companies, because I will just get mad. I am going to talk about other problems. My bill is going nowhere. Everyone is waiting to find data that will allow then to come up with a perfect solution, and during that time, my bill is dying, slowly but surely. In the meantime, we hope that you are aware enough of the situation to be able to continue your research.

[English]

**The Chairman:** Senator Plamondon, to be fair to the committee, your bill will be considered on June 1.

**Senator Plamondon:** We will not be here in June.

**The Chairman:** I will be on June 1. I hope you will be as well.

**Senator Plamondon:** I will take you on your word.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like to go back to Mr. Jenkin and to a comment that our chairman made earlier. You used to be an advisor at the Department of Consumer and Corporate Affairs, and we are still examining your proposals. I know that the budget for the Office of Consumer Affairs is \$800,000. I do not know the proportion of the budget for the Department of Industry — I do not dare ask — but I must say that until we have a Department of

pour lesquelles ils y empruntent de l'argent. Nous ne comprenons pas pourquoi ces gens ne font pas affaire avec les institutions financières traditionnelles pour obtenir de l'argent, car leurs frais sont beaucoup moins élevés. Il est même plus avantageux de faire une avance sur carte de crédit que d'emprunter des fonds de ces commerces.

Est-ce de l'ignorance? Est-ce que c'est parce que les gens ne comprennent tout simplement pas ce qu'ils sont en train de faire? Est-ce que c'est un problème relié à la divulgation? Est-ce que c'est parce que ces gens n'ont pas accès à d'autres formes de crédit?

À ce stade-ci, il est difficile de savoir pourquoi les gens se comportent d'une façon qui, à première vue, semble irrationnelle.

**Le sénateur Angus :** Ces gens ont besoin d'argent immédiatement. Ils croulent sous des montagnes de dettes. Lorsque j'ai contre-interrogé des témoins, j'ai parlé de ces pauvres gens qui, pour toutes sortes de raisons, ont accumulé beaucoup de dettes, puis ils se rendent dans ces institutions de crédit, comme Equifax, et ils ne peuvent plus s'en sortir. Ensuite, ces gens se voient obligés de faire des transactions au noir.

**Le président :** Je veux être juste envers le sénateur Angus et expliquer que lui et moi nous sommes accaparés le territoire qui auparavant était occupé par le sénateur Plamondon. Elle a été notre enseignante et notre guide dans ce domaine, et elle nous a convaincus que c'est un problème grave. Par conséquent, nous allons lui permettre d'explorer le problème avec vous.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Je ne parlerai pas des « Payday » parce que je vais me choquer. Je vais vous parler des autres problèmes. Mon projet de loi n'avance pas. Tout le monde attend de trouver des données qui vont faire que la solution va être parfaite et pendant ce temps, mon projet de loi est en train de mourir de sa belle mort. En attendant, on espère que vous êtes sensibilisés assez pour poursuivre vos recherches.

[Traduction]

**Le président :** Sénateur Plamondon, soyez juste envers le comité, votre projet de loi sera étudié le 1<sup>er</sup> juin.

**Le sénateur Plamondon :** Nous ne serons pas ici en juin.

**Le président :** Je serai ici le 1<sup>er</sup> juin. J'espère que vous le serez également.

**Le sénateur Plamondon :** Je vais vous prendre au mot.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** J'aimerais revenir à M. Jenkin et à une remarque que notre président a faite tantôt. Vous avez déjà été un conseiller au ministère des Consommations et des corporations et nous sommes encore en train d'examiner vos propositions. Je remarque que le budget du Bureau de la consommation est de 800 000 \$. Je ne connais pas la proportion du budget du ministère de l'Industrie — je n'ose pas le

Consumer and Corporate Affairs, consumers will always be last. It will be when it is convenient and when the entire financial services industry agrees.

You should have much better means to come up with potential solutions. There should even be a new minister, a new Department of Consumer Affairs. Perhaps we would have people of Senator Grafstein's stature who could be advisors and who could move things along.

I would also like to congratulate you on a program that I am very familiar with: Complaint Courier. I invite senators to try it; they will see that it is one of the best software programs for helping consumers.

Having said that, I would like to ask Mr. Salembier why he has not sped things up so we would have plain language contracts in financial services? All consumers hoped that once Bill C-8 was adopted we would have contracts in plain language. Our previous witnesses told us that most complaints dealt with requests for information on products. That is always the case. The contracts are not written in plain language. People buy financial products that they do not understand. I even doubt that the people who are selling them fully understand them. All eyes are on the commission. I would not want to be unpleasant, I am not saying that you are dragging your feet, perhaps the Department of Finance has other priorities. As a consumer service, you could have put the pedal to the metal and demanded contracts in plain language, since that is the main issue people complain about. They do not understand what they are buying nor do they understand the impact of the consent they give on these forms. That is the main problem.

My second question deals with debit cards and it is for Mr. Jenkin. Having spent five years working on the voluntary code of practice of the Canadian Code of Practice for Consumer Debit Card Services, I remember a meeting that dealt with electronic financial services in general.

That is what you are proposing today, except that it was so broad that it has been reduced to a Debit Card Code. What has happened to lead you to believe you are able to resolve all of the problems linked to electronic financial services with a single code? It was unthinkable at that time. It took five years to arrive at that point.

[English]

**The Chairman:** Again, this is another very serious set of questions, and we are out of time. If you are not able to respond to in this cluster of questions, please respond in writing. Our time is running out, so please try to be brief in your response, and we would appreciate a more amplified answer in writing.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I have two questions for you. The first deals with the cheque imaging service. It is doable, and some banks have already started using it. However, were you aware

demandeur —, mais je dois dire que tant qu'il n'y aura pas un ministère de la Consommation, les consommateurs vont toujours passer en dernier. Ce sera quand cela fera l'affaire et quand toute l'industrie des services financiers sera d'accord.

Il faudrait que vous ayez des moyens beaucoup plus élevés pour aller chercher les solutions à proposer. Il faudrait même un nouveau ministre, un ministère de la Consommation. Peut-être qu'on aurait des gens de la qualité du sénateur Grafstein qui seraient conseillers et qui pourraient faire avancer les choses.

J'aimerais également vous féliciter pour un programme que je connais très bien, c'est-à-dire le Courriel des plaintes. J'invite les sénateurs à l'essayer, ils vont voir que c'est un des meilleurs logiciels pour aider les consommateurs.

Ceci dit, j'aimerais demander à M. Salembier pourquoi il n'a pas accéléré les choses pour qu'on ait des contrats clairs dans les services financiers? Tous les consommateurs ont espéré qu'une fois que le projet de loi C-8 serait adopté, on aurait des contrats plus clairs. Dans le témoignage précédent, on nous a dit que la plupart des plaintes portaient sur des demandes d'information sur les produits. C'est toujours ainsi. Les contrats ne sont pas clairs. Les gens achètent des produits financiers qu'ils ne comprennent pas. J'ai toujours un doute que ceux qui les vendent, ne les comprennent pas tout à fait. On a surtout l'œil sur la commission. Je ne voudrais pas dire des choses déplaisantes, je ne dis pas que vous vous êtes traînés les pieds, le ministère des Finances avait peut-être d'autres priorités. Comme service aux consommateurs, vous auriez pu mettre la pédale au fond et demander à ce qu'il y ait des contrats plus clairs puisque c'est la première chose sur laquelle le gens se plaignent. Ils ne comprennent pas ce qu'ils achètent ni l'impact des consentements qu'ils donnent dans les formulaires. C'est le premier problème.

Ma deuxième question porte sur les cartes de débit et s'adresse à monsieur Jenkin. Pour avoir participé cinq ans au code de pratique volontaire sur le Code canadien pour les services des cartes de débit, je me souviens d'une réunion qui portait sur les services électroniques financiers en général.

C'est ce que vous proposez aujourd'hui, sauf que cela était si vaste qu'on l'a réduit à un Code sur les cartes de débit. Qu'est-ce qui a pu arriver pour que vous pensiez aujourd'hui être capables de régler avec un seul code tous les problèmes reliés aux services électroniques financiers? À ce moment-là, c'était impensable. Cela a pris cinq ans avant d'arriver à ce point.

[Traduction]

**Le président :** Voilà encore beaucoup de questions très sérieuses, mais le temps nous manque. Si vous ne pouvez pas répondre à toutes ces questions, faites-le par écrit s'il vous plaît. Il ne nous reste que peu de temps, alors je vous demanderais de répondre brièvement; nous vous serions reconnaissants de nous envoyer des réponses plus étoffées par écrit.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** J'ai deux questions à vous poser. La première porte sur le service d'imagerie des chèques. C'est faisable et c'est d'ailleurs déjà commencé dans certaines banques.



that the fees for this service were quite high? Viewing a check can cost \$1.50. Will we have to relive the battle over service fees that we had a few years ago in Canada? When you use a computer, you do not bother anyone, so how is it that this service generates such high fees?

My second question deals with on-line financial services. More and more seniors will use this system, but what security measures will protect them? Bank transactions are not simply limited to paying bills, but also include transferring funds. Ill-intentioned people could take advantage of seniors who must receive home care or who are very ill, for example. Often, a stranger provides this care.

How can we protect seniors who will make electronic transactions on their computers? The personal identification number on debit cards must remain secret, yes, but at home, there are no cards, just a computer. As people grow older, it becomes increasingly difficult for them to remember all the codes they need to remember by heart, and if these codes are posted somewhere, someone may access them.

All the codes, cheque imaging and that type of thing worry seniors. You are asking for one-stop shopping for securities, but what would you make of a government which says that we need a Department of Consumer Affairs?

[English]

**The Chairman:** To be fair to the witnesses, we only have another minute or so. There have been many questions. We will try to find some additional time for you to come back to respond to some of the questions that have been raised and to give you some time to consider them. These are important issues. They go to the heart of what our recommendations may or may not be.

To be fair, if you want to respond quickly for 30 seconds or so, that is fine. We will expect them in writing in any event, but we will try to make room in the week of May 25 to come back, because these are important questions and they go to the heart of our inquiry.

**Mr. Salembier:** I will respond quickly but not to all the questions. I will take you up on your offer to have some of the responses in writing. We will happily appear again if you ask us to do so.

In terms of plain language contracts, we did, in the early stages after the adoption of Bill C-8, make some progress on some of the plain language model-alone contract documents, for example, in the area of mortgages, credit card applications and credit card agreements. Those were the first deliverables on the MacKay task force report. At that point in time, we did press ahead quickly, but not in all areas. Some of these contracts are more complicated than others, and some are more difficult to render into plain English.

Cependant, saviez-vous que les frais reliés à ce service étaient assez élevés? Le visionnement d'un chèque peut coûter 1,50 \$. Devra-t-on se remettre à livrer la bataille des frais de services qu'on a tenue il y a plusieurs années à travers le Canada? Quand on utilise un ordinateur, on ne dérange personne, alors comment se fait-il que cela génère des frais aussi élevés?

Ma deuxième question concerne les services financiers sur ordinateur. De plus en plus d'aînés utiliseront ce système, mais de quelles mesures de sécurité bénéficieront-ils? Les transactions bancaires ne consistent pas seulement à payer des factures, mais aussi à faire des transferts de fonds. Des gens mal intentionnés pourraient profiter des personnes âgées qui doivent recevoir des soins à domicile ou qui sont très malades, par exemple. C'est souvent un étranger qui vient donner ces soins.

Comment protéger les personnes âgées qui feront des transactions électroniques par ordinateur? Le numéro d'identification sur les cartes de débit doit rester secret, soit, mais à la maison, il n'y a pas de carte, mais un ordinateur. Les personnes qui vieillissent se souviennent de moins en moins de tous les codes qu'ils doivent retenir par cœur, et si ces codes sont affichés dans un endroit, quelqu'un pourrait en profiter.

C'est inquiétant pour les personnes âgées les codes, l'imagerie des chèques, et cetera. Vous demandez un guichet unique pour les valeurs mobilières, mais est-ce que vous voudriez d'un gouvernement qui dirait qu'on a besoin d'un ministère à la Consommation?

[Traduction]

**Le président :** Soyons justes envers les témoins, il ne nous reste qu'une autre minute ou deux. On a posé beaucoup de questions. Nous allons tenter de trouver du temps additionnel pour vous faire revenir devant le comité afin de répondre aux questions qui ont été soulevées et pour vous donner le temps d'y réfléchir auparavant. Il s'agit de questions importantes. Elles sous-tendront nos recommandations.

Si vous le voulez bien, je vous donnerai 30 secondes pour répondre. De toute façon, nous nous attendons à recevoir des réponses par écrit, et nous tenterons de tenir une autre réunion dans la semaine du 25 mai, car il s'agit de questions importantes qui sont au cœur de notre étude.

**M. Salembier :** Je vais répondre brièvement, mais pas à toutes les questions. Je vais accepter votre offre de vous faire parvenir des réponses par écrit; nous serions heureux de revenir devant le comité si vous le voulez bien.

Pour ce qui est des contrats en langage clair, peu de temps après l'adoption du projet de loi C-8, nous avons fait des progrès en ce qui concerne les contrats uniques rédigés en langage clair, et ce, dans les domaines des hypothèques, des demandes de carte de crédit et des ententes portant sur les cartes de crédit. Ce sont les premières mesures que nous avons prises suite à la publication du rapport du groupe de travail présidé par M. MacKay. À l'époque, nous avons travaillé rapidement, mais pas dans tous les domaines. Certains de ces contrats sont plus compliqués que d'autres, et donc plus difficiles à traduire en langage clair.

Upon the establishment of the Financial Consumer Agency, they have used various means of contacting consumers, including their call centre to come up with a better database on just what has to be made clearer. The Financial Consumer Agency has very much in mind the task of ensuring compliance with the cost of borrowing regulations that require plain language disclosure. There is a program of work underway.

I take no offence whatsoever from your comments, senator, but in the early stages of CA we did try to make some progress on this issue.

When it comes to the debit card code and electronic transactions, we have successfully negotiated some changes to the debit card code in the area of consumer's liability. There has been work with the Canadian Payments Association to bring the same sort of regime under the debit card code to apply to online transactions.

On cheque imaging and the costs of consumers getting access to their cheque information, cheque imaging is a technology that will bring about further efficiency in the system. It will work hand in hand, I hope, with initiatives we have taken on a low-cost account. One of the features of the low-cost account that we negotiated with each of the major banks, the MOUs we negotiated do require the bank to offer cheque writing privileges as part of that low-cost account.

I hope upon the introduction of cheque imaging that it would have the effect indirectly of ensuring the cheque writing privileges that consumers pay for can fall within the basket of services provided for \$4.00 a month.

**The Chairman:** Thank you. You will get an opportunity to read the transcript, and you may want to amplify those answers.

I want to leave you with two thoughts, one that you could be very helpful with and the other a question of opinion that you may not want to help with.

I believe Mr. Jenkin pointed out and you have alluded to one of the systemic problems with self-regulation. We heard the young witness yesterday talk about the systemic problems with self-regulation because there is an inherent conflict of interest with respect to self-regulation.

**Senator Angus:** We need to be sure they have seen Mr. Kyle's submission.

**The Chairman:** Mr. Kyle submitted it yesterday, and although in many instances his statements lacked support, perhaps you could address them because he raised a fundamental issue of the nature of the regulatory regime.

**Senator Angus:** Do you mean the IDA and so on?

Depuis que l'Agence de la consommation en matière financière a été créée, celle-ci a communiqué avec les consommateurs par plusieurs moyens, y compris en créant un centre d'appels dans le but de développer une banque de données qui soit meilleure et plus simple. Il est important pour l'Agence de la consommation en matière financière de respecter la réglementation relative au coût d'emprunt qui exige que la communication des renseignements se fasse en langage clair. Il y a tout un programme qui est en train d'être mis à point.

Je ne suis pas du tout offusqué par vos propos, monsieur le sénateur, mais peu de temps après la création de l'Agence, nous avons fait des efforts dans ce domaine.

Quant au code relatif aux cartes de débit et aux transactions électroniques, nous avons négocié avec succès des changements au code en ce qui concerne la responsabilité des consommateurs. Nous avons travaillé avec l'Association canadienne des paiements dans le but de créer un régime pour les transactions en ligne qui serait inclus dans le code relatif aux cartes de débit.

Pour ce qui est de l'imagerie des chèques et des coûts que doivent payer les consommateurs lorsqu'ils veulent avoir accès à des renseignements relatifs à leurs chèques, l'imagerie des chèques est une technologie qui rendra le système encore plus efficace. J'espère que cette technologie sera compatible avec les initiatives que nous avons prises par rapport aux comptes à frais peu élevés. Un des avantages relatifs aux comptes à frais peu élevés que nous avons pu négocier avec chacune des grandes banques se trouve dans les protocoles d'entente qui stipulent que les banques doivent offrir à leurs clients des chèques gratuits s'ils ouvrent un compte à frais peu élevés.

J'espère que l'introduction de l'imagerie des chèques fera qu'il sera possible pour les consommateurs d'obtenir un panier de services pour 4 \$ par mois qui inclut les chèques.

**Le président :** Merci. Vous aurez l'occasion de lire la transcription et vous pourrez nous faire parvenir des renseignements additionnels.

J'aimerais vous laisser avec deux commentaires. Il s'agit d'abord de vous donner des informations qui vous seront peut-être très utiles, et ensuite je vous demanderai une opinion que vous ne voudrez peut-être pas nous donner.

Je crois que M. Jenkin a souligné une question à laquelle vous avez fait référence, soit les problèmes systémiques reliés à l'autoréglementation. Hier, un jeune témoin nous a parlé des problèmes systémiques relatifs à l'autoréglementation, car il existe un conflit d'intérêts inhérent dans ce domaine.

**Le sénateur Angus :** Nous devons nous assurer qu'ils ont la présentation de M. Kyle.

**Le président :** M. Kyle a fait sa présentation hier, et même s'il n'a pas pu prouver une bonne partie de ses allégations, j'aimerais connaître votre opinion là-dessus, car il a posé une question fondamentale sur la nature du régime réglementaire.

**Le sénateur Angus :** Faites-vous référence à l'ACCOVAM, par exemple?

**The Chairman:** I would like you to give us your opinion, if you can, as public servants, about the nature of the regime within the government. We have now heard that, as opposed to Senator Plamondon's idea of a competing department of consumer affairs that could deal with these measures more forthrightly, perhaps, and with a larger budget, successive governments have decided that these measures of consumer protection would go to their client groups, transport or whatever, as you pointed out. Finance is an example, and I am not raising the spectre of direct conflict of interest but a philosophic conflict of interest, as it applies to public administration.

Perhaps you could address whether the system we have adopted within the federal government is an appropriate system. It is, in effect revisiting her idea and the idea that we had at the outset, back in the 1960s. I pay credit to former Prime Minister Turner, who was the first Minister of Consumer and Corporate Affairs, and I was his chief of staff. We confronted that problem 40 years ago. We thought her model was the appropriate model, and it has now morphed into a separate model.

You have heard our concerns about moving forward as a central organization, and we are sensitive to the fact that harmonizing is one step in that direction. We will not get to the question of a single regulatory unit for securities very soon. However, in absence of that, there is a means of dealing with a central overview based on enforcement. We have heard Senator Angus talk about the American model. We have heard about IMET.

What are the necessary steps for us to take if we decide to proceed along those lines?

We would value your advice on this subject. In other words, you talked about training, enforcement, and budgeting. If we decided to have a central enforcement agency to beef up IMET with regulators and federal prosecutors on the other side, can you tell us what steps we should take to ensure that would be an appropriate step?

It would be very helpful, because we believe, and Senators Angus and Plamondon have summed it up, you will see that the public is saying to us that we must revisit the system. We do not want to revisit it needlessly and cost ineffectively.

I want to thank you all because you are working on the front lines on this subject matter. We are not talking to the uninspired or the uninformed.

**Senator Angus:** We will support you. We should work together.

**The Chairman:** We are asking you to be brave. If you cannot deal with this because of your political masters, we will try to deal with that issue.

**Senator Angus:** We will change the masters.

**Le président :** J'aimerais que vous nous donniez votre opinion, si possible, à titre de quelqu'un qui travaille pour les Canadiens, sur la nature du système au sein du gouvernement. Nous avons entendu dire que, à la différence de ce que le sénateur Plamondon disait au sujet d'un ministère des Affaires de la consommation qui, lui, pourrait traiter de ces questions plus directement puisqu'il disposerait d'un budget plus important, les gouvernements successifs ont décidé que la protection des consommateurs serait assurée par leurs groupes clients, dans des domaines tels que le transport, par exemple, comme vous l'avez mentionné. Le secteur des finances en est un autre exemple. Je ne dis pas qu'il y a un conflit d'intérêts direct, mais plutôt un conflit d'intérêts philosophique en ce qui concerne l'administration publique.

Pourriez-vous nous dire si vous croyez que le système adopté au sein du gouvernement fédéral est approprié? Cela reviendrait, en fait, à remettre en question l'idée du sénateur et l'idée qui est née dans les années 60. Je salue l'ancien premier ministre Turner, qui a été le premier ministre de Consommation et Corporations. J'étais à l'époque son chef de cabinet. Nous avons abordé le problème il y a 40 ans. Nous pensions que le modèle dont a parlé le sénateur était le bon, mais aujourd'hui il s'est transformé en un modèle distinct.

Vous avez pris note de nos préoccupations au sujet d'une organisation centrale et nous sommes conscients que l'harmonisation représente un pas dans cette direction. Ce n'est pas demain que nous serons confrontés à la question d'une seule unité de réglementation. Donc, dans l'intervalle, il doit y avoir une façon de gérer la situation à partir d'une organisation centrale qui veillerait à l'application des règles. Le sénateur nous a parlé du modèle américain. Nous avons entendu parler des équipes intégrées de la police des marchés.

Quelles mesures faut-il prendre si nous retenons cette option?

Nous aimerions connaître votre avis sur le sujet. Autrement dit, vous avez parlé de formation, d'application et de budgets. Si nous décidions d'avoir une agence d'exécution centrale pour renforcer ces équipes avec des agents chargés de l'application et des procureurs de la Couronne fédéraux d'autre part, pouvez-vous nous dire quelles seraient les mesures nécessaires à prendre?

Cela nous aiderait beaucoup, car, comme les sénateurs Angus et Plamondon l'ont résumé, nous croyons que le public veut que le système actuel change. Mais nous ne voulons pas effectuer des changements inutiles et coûteux.

J'aimerais vous remercier tous car c'est vous qui êtes en première ligne dans ce domaine. Nous ne nous adressons pas à des gens qui manquent de passion ou de connaissances.

**Le sénateur Angus :** Vous avez notre appui. Nous devrions travailler ensemble.

**Le président :** Nous vous demandons de faire preuve de courage. Si vous ne pouvez pas avancer à cause de vos maîtres politiques, nous tenterons de régler ce problème.

**Le sénateur Angus :** Nous les ferons remplacer.



**The Chairman:** My friend Senator Angus has to go back in the box. He has been such a good boy, and all of a sudden for some reason, he is not a good boy today.

Thank you very much. We may have you back again if we can crunch some time in. If we cannot, please give us your thoughts in writing. Thank you for your work on our behalf.

The committee adjourned.

**Le président :** Mon ami le sénateur Angus doit être contenu. Il s'était si bien comporté, et tout d'un coup, pour une raison quelconque, il n'est plus aussi bon garçon aujourd'hui.

Merci beaucoup. Il se peut que nous vous fassions revenir devant le comité si nous en trouvons le temps. Sinon, nous vous demanderions de nous faire parvenir vos idées par écrit. Merci beaucoup des efforts que vous avez faits pour nous.

La séance est levée.

---

*Industry Canada:*

Michael Jenkin, Director General, Office of Consumer Affairs.

*Department of Finance Canada:*

Gerry Salembier, Director, Financial Institutions Division,  
Financial Sector Policy Branch;

Diane Lafleur, Director, Financial Sector Division, Financial Sector  
Policy Branch;

Beth Woloski, Chief, Consumer Issues, Financial Institutions  
Division, Financial Sector Policy Branch;

Terry Winsor, Chief, Intergovernmental Issues, Financial Sector  
Division, Financial Sector Policy Branch.

*Industrie Canada :*

Michael Jenkin, directeur général, Bureau de la consommation.

*Ministère des Finances Canada :*

Gerry Salembier, directeur, Division des institutions financières,  
Direction de la politique du secteur financier;

Diane Lafleur, directrice, Division du secteur financier, Direction de  
la politique du secteur financier;

Beth Woloski, chef, Questions touchant les consommateurs,  
Division des institutions financières, Direction de la politique  
du secteur financier;

Terry Winsor, chef, Questions intergouvernementales, Division du  
secteur financier, Direction de la politique du secteur financier.



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Wednesday, May 4, 2005**

*Property and Casualty Insurance Compensation Corporation:*

Paul Kovacs, President and Chief Executive Officer;  
Jim Harries, Vice-President, Operations.

*Option consommateurs:*

Isabelle Durand, Counsel, responsible for budget services;  
Jacques St-Amant, Analyst.

*As an individual:*

Robert Kyle.

*The General Synod of the Anglican Church of Canada:*

The Venerable James Boyles, General Secretary;  
The Honourable Ronald C. Stevenson, Chancellor.

**Thursday, May 5, 2005**

*Canadian Life and Health Insurance Association:*

Gregory R. Traversy, President;  
Jean-Pierre Bernier, Vice-President and General Counsel;  
James S. Witol, Vice-President, Taxation and Research.

*(Continued on previous page)*

#### TÉMOINS

**Le mercredi 4 mai 2005**

*Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD :*

Paul Kovacs, président-directeur général;  
Jim Harries, vice-président, Opérations.

*Option consommateurs :*

Isabelle Durand, avocate, responsable des services budgétaires;  
Jacques St-Amant, analyste-conseil.

*À titre personnel :*

Robert Kyle.

*The General Synod of the Anglican Church of Canada :*

Le vénérable James Boyles, secrétaire général;  
L'honorable Ronald C. Stevenson, chancelier.

**Le jeudi 5 mai 2005**

*Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes :*

Gregory R. Traversy, président;  
Jean-Pierre Bernier, vice-président et avocat général;  
James S. Witol, vice-président, Fiscalité et recherche.

*(Suite à la page précédente)*







First Session  
Thirty-eighth Parliament, 2004-05

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Banking, Trade and Commerce

*Chair:*

The Honourable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Wednesday, May 11, 2005  
Thursday, May 12, 2005  
Wednesday, May 18, 2005  
Thursday, May 19, 2005 (in camera)

**Issue No. 13**

### **First, second and third meetings on:**

Issues dealing with productivity  
and competitiveness

### **Thirteenth meeting on:**

Consumer issues arising in  
the financial services sector

**WITNESSES:**  
(See back cover)

Première session de la  
trente-huitième législature, 2004-2005

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Banques et du commerce

*Président :*

L'honorable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Le mercredi 11 mai 2005  
Le jeudi 12 mai 2005  
Le mercredi 18 mai 2005  
Le jeudi 19 mai 2005 (à huis clos)

**Fascicule n° 13**

### **Première, deuxième et troisième réunions concernant :**

Les diverses questions relatives à  
la productivité et la compétitivité

### **Treizième réunion concernant :**

Les questions concernant les consommateurs  
dans le secteur des services financiers

**TÉMOINS :**  
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING,  
TRADE AND COMMERCE

The Honourable Jeremiah S. Grafstein, *Chair*

The Honourable W. David Angus, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C. (or Rompkey, P.C.)	* Kinsella (or Stratton)
Biron	Kelleher, P.C.
Chaput	Moore
Fitzpatrick	Oliver
Harb	Plamondon
Hervieux-Payette, P.C.	Tkachuk

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Change in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Chaput substituted for that of the Honourable Senator Massicotte (*May 16, 2005*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES  
ET DU COMMERCE

*Président* : L'honorable Jeremiah S. Grafstein

*Vice-président* : L'honorable W. David Angus

et

Les honorables sénateurs :

* Austin, C.P. (ou Rompkey, C.P.)	* Kinsella (ou Stratton)
Biron	Kelleher, C.P.
Chaput	Moore
Fitzpatrick	Oliver
Harb	Plamondon
Hervieux-Payette, C.P.	Tkachuk

\*Membres d'office

(Quorum 4)

*Modification de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Chaput substitué à celui de l'honorable sénateur Massicotte (*le 16 mai 2005*).

**ORDER OF REFERENCE**

Extract from the *Journals of the Senate*, Tuesday, November 23, 2004

The Honourable Senator Grafstein moved, seconded by the Honourable Senator Banks:

That the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce be authorized to examine and report on issues dealing with productivity, in particular the rate of productivity in Canada and in relation to our major trading partners (especially the United States); the extent to which the rate of productivity is limiting economic growth and the well-being of Canadians; and federal and other measures that could be taken to enhance Canada's rate of productivity growth and competitiveness; and

That the committee submit its final report no later than June 30, 2005.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

*Le greffier du Sénat,*

Paul C. Bélisle

*Clerk of the Senate*

**ORDRE DE RENVOI**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 23 novembre 2004

L'honorable sénateur Grafstein propose, appuyé par l'honorable sénateur Banks,

Que le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce soit autorisé à étudier, pour en faire rapport, diverses questions relatives à la productivité, notamment le taux de productivité du Canada, en soi et par rapport à celui de nos principaux partenaires commerciaux (surtout les États-Unis), les effets de ce taux de productivité sur la croissance économique et le bien-être des Canadiens, et les mesures fédérales et autres qui pourraient être prises pour améliorer le taux de croissance de la productivité et la compétitivité du Canada; et

Que le Comité présente un rapport final sur ces questions au plus tard le 30 juin 2005.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.



**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Wednesday, May 11, 2005  
(27)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 3:36 p.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Biron, Fitzpatrick, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon and Tkachuk (11).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 23, 2004, the committee began its consideration on issues dealing with productivity and competitiveness.

**WITNESSES:**

*The Fraser Institute:*

Niels Veldhuis, Senior Research Economist.

*As an individual:*

Jean-Marc Suret, Director, School of Accountancy, Laval University and Fellow CIRANO.

*Information Technology Association of Canada:*

Bernard Courtois, President and Chief Executive Officer.

*Centre for the Study of Living Standards:*

Andrew Sharpe, Executive Director.

*Atlantic Institute for Market Studies:*

Bruce Winchester, Director of Research Services.

The Chair made an opening statement.

Mr. Veldhuis, Mr. Suret and Mr. Courtois made statements and answered questions.

At 4:57 p.m., the committee suspended.

At 4:59 p.m., the committee resumed.

Mr. Winchester and Mr. Sharpe made statements and answered questions.

At 6:08 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mercredi 11 mai 2005  
(27)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 15 h 36 dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (président).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Biron, Fitzpatrick, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon et Tkachuk (11).

*Sont présents :* June Dewetering, directrice intérimaire; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

*Sont également présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 23 novembre 2004, le comité entreprend l'examen des diverses questions relatives à la productivité et à la compétitivité.

**TÉMOINS :**

*Institut Fraser :*

Niels Veldhuis, économiste principal de recherche.

*À titre personnel :*

Jean-Marc Suret, directeur, École de comptabilité, Université Laval et Fellow CIRANO.

*Association canadienne de la technologie de l'information :*

Bernard Courtois, président-directeur général.

*Centre d'études des niveaux de vie :*

Andrew Sharpe, directeur exécutif.

*Atlantic Institute for Market Studies :*

Bruce Winchester, directeur des services de recherche.

Le président fait une déclaration.

MM. Veldhuis, Suret et Courtois font des déclarations et répondent aux questions.

À 16 h 57, la séance est suspendue.

À 16 h 59, la séance reprend.

MM. Winchester et Sharpe font des déclarations et répondent aux questions.

À 18 h 8, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

OTTAWA, Thursday, May 12, 2005  
(28)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 10:47 a.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jerahmiel S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, P.C., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon and Tkachuk (9).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, and Sheena Starky, Analyst, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 23, 2004, the committee continued its consideration on issues dealing with productivity and competitiveness.

WITNESSES:

*The Conference Board of Canada:*

Paul Darby, Vice-President and Chief Economist.

*CAW Canada:*

Jim Stanford, Economist.

*Statistics Canada:*

John R. Baldwin, Director, Micro Economic Studies and Analysis Division.

*C.D. Howe Institute:*

Yvan Guillemette, Policy Analyst.

*As an individual:*

Wimal Rankaduwa, Associate Professor, Department of Economics, University of Prince Edward Island.

The Chair made an opening statement.

Mr. Darby, Mr. Stanford and Mr. Baldwin made statements and answered questions.

At 12:43 p.m., the committee suspended.

At 12:48 p.m., the committee resumed.

Mr. Guillemette and Mr. Rankaduwa made statements and answered questions.

At 1:28 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 12 mai 2005  
(28)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 10 h 47 dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jerahmiel S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Grafstein, Harb, Hervieux-Payette, C.P., Massicotte, Moore, Oliver, Plamondon et Tkachuk (9).

*Sont présents :* June Dewetering, directrice intérimaire; et Shennea Starky, analyste, Bibliothèque du Parlement.

*Sont également présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 23 novembre 2004, le comité poursuit l'examen des diverses questions relatives à la productivité et à la compétitivité.

TÉMOINS :

*Le Conference Board of Canada :*

Paul Darby, vice-président et économiste en chef.

*TCA Canada :*

Jim Stanford, économiste.

*Statistique Canada :*

John R. Baldwin, directeur, Division des études de l'analyse microéconomique.

*Institut C.D. Howe :*

Yvan Guillemette, analyste de politique.

*À titre personnel :*

Wimal Rankaduwa, professeur associé, Département de science économique, Université de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le président fait une déclaration.

MM. Darby, Stanford et Baldwin font des déclarations et répondent aux questions.

À 12 h 43, la séance est suspendue.

À 12 h 48, la séance reprend.

M. Guillemette et Rankaduwa font des déclarations et répondent aux questions.

À 13 h 28, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Wednesday, May 18, 2005  
(29)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 4:35 p.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jerahmiel S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Chaput, Grafstein, Harb, Moore and Oliver (6).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (*For complete text of Order of Reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1, November 18, 2004.*)

WITNESSES:

*Royal Canadian Mounted Police:*

Chief Superintendent Peter M. German, Director General, Financial Crime;

Superintendent J.R. (John) Sliter, Director, Integrated Market Enforcement Branch, Federal and International Operations.

The Chair made an opening statement.

Chief Superintendent German made a statement and, with Superintendent Sliter, answered questions.

At 5:11 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, May 19, 2005  
(30)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met in camera this day, at 11:02 a.m., in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jerahmiel S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Chaput, Grafstein, Harb, Moore, Oliver and Tkachuk (7).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 23, 2004, the committee continued its consideration on issues dealing with productivity and competitiveness.

OTTAWA, le mercredi 18 mai 2005  
(29)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 35 dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jerahmiel S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Chaput, Grafstein, Harb, Moore et Oliver (6).

*Sont présents :* June Dewetering, directrice intérimaire; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

*Sont également présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 15 novembre 2004, le comité entreprend l'examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité du 18 novembre 2004.*)

TÉMOINS :

*Gendarmerie royale du Canada :*

Surintendant principal Peter M. German, directeur général, Criminalité financière;

Surintendant J.R. (John) Sliter, directeur, Division des équipes intégrées de la police des marchés, Affaires fédérales et internationales.

Le président fait une déclaration.

Le surintendant principal German fait une déclaration et, avec le surintendant Sliter, répond aux questions.

À 17 h 11, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 19 mai 2005  
(30)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à huis clos à 11 h 2 dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jerahmiel S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Chaput, Grafstein, Harb, Moore, Oliver et Tkachuk (7).

*Sont présents :* June Dewetering, directrice intérimaire; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 23 novembre 2004, le comité poursuit l'examen des diverses questions relatives à la productivité et à la compétitivité.



It was agreed that senator's staff be permitted to stay in the room during the in camera meeting.

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee considered a draft report.

At 12:10 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

*ATTEST:*

Il est convenu que le personnel des sénateurs est autorisé à assister à la séance à huis clos.

Conformément à l'alinéa 92(2)f) du Règlement, le comité examine un projet de rapport.

À 12 h 10, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*Le greffier du comité,*

Gérald Lafrenière

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, May 11, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 3:36 p.m. to examine and report on issues dealing with productivity.

**Senator Jerahmiel S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators, good afternoon. Welcome to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. This is an experimental round table, and we welcome our first witnesses, as well as men and women in our audience who are watching on the World Wide Web from coast to coast to coast. There were over 85,000 hits in our last hearing, and we have heard from every region of the country. We will be broadcast delayed on CPAC; hence, I want to welcome all after you.

Before turning over the floor to our witnesses, I should like to say a few words on what we hope to accomplish today and tomorrow on this round table. We all know and accept how important Canada's productivity and global competitiveness is to our economy and our standard of living. For the past 60 years, since the Second World War, productivity has accounted for between one quarter and one third of our standard of living in Canada. Increasing our productivity is now the only way, in our belief, to increase our living standards.

There have been numerous studies and reports on productivity. I and my fellow committee members have read some of them in preparation for our round table. Before we finalize our report, we will have read them all.

We are taking a very comprehensive approach for our examination of productivity issues over the next few days. We are bringing together some of Canada's foremost and thoughtful experts, including our witnesses today, on the subject, together with expertise embodied by members of the committee. We are asking for the public's input in this hearing as well so that we can better understand the role the federal government can play in helping, as they should, our industries become more productive and more competitive.

These are some of the questions we hope to have addressed. Should we be investing more in public education? Does our tax regime need reform? Is the regulatory burden on the industrial and financial sectors dampening productivity? Is there more that the government could do, or less perhaps, to help Canadians profit in the new economy?

We do not know. I do not know. That is what we are endeavouring to discover by these discussions.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 11 mai 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 15 h 36 pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions concernant la productivité.

**Le sénateur Jerahmiel S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Mesdames et messieurs, soyez les bienvenus à la réunion du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Nous tenons aujourd'hui une table ronde expérimentale et nous souhaitons la bienvenue à nos premiers témoins ainsi qu'à toutes les personnes qui regardent nos délibérations sur Internet aux quatre coins du pays. Le site de nos délibérations a enregistré lors de la dernière réunion 85 000 visites et nous avons reçu des commentaires de toutes les régions du pays. Nos délibérations seront transmises en différé sur CPAC. Bienvenue à tous.

Avant de céder la parole à nos témoins, j'aimerais expliquer brièvement ce que nous comptons accomplir avec la table ronde d'aujourd'hui et celle de demain. Nous sommes tous conscients de l'importance de la productivité et de la compétitivité internationales du Canada pour notre économie et notre niveau de vie. Depuis 60 ans, soit depuis la Seconde Guerre mondiale, entre le quart et le tiers de notre niveau de vie au Canada est directement lié à notre productivité. Nous croyons que la seule façon d'améliorer notre niveau de vie, c'est d'accroître notre productivité.

De nombreux rapports et études ont été publiés sur la productivité. Mes collègues et moi-même en avons lus quelques-uns pour préparer la table ronde d'aujourd'hui. Avant de mettre la dernière main à notre rapport, nous les aurons tous lus.

Au cours des jours qui viennent, nous ferons un examen très large de la productivité. Nous réunirons certains des experts en la matière les mieux cotés, y compris nos témoins d'aujourd'hui, et nous miserons aussi sur les connaissances spécialisées des membres du comité. Nous sollicitons par ailleurs la contribution du public à nos travaux afin que nous puissions mieux comprendre le rôle que le gouvernement fédéral peut jouer, comme il se doit, pour aider nos industries à accroître leur productivité et leur compétitivité.

Nous espérons obtenir des réponses à certaines questions. Devrions-nous investir davantage dans l'éducation publique? Faudrait-il réformer notre régime fiscal? La réglementation des secteurs industriel et financier est-elle un fardeau qui étouffe la productivité? Le gouvernement pourrait-il faire davantage, ou devrait-il réduire ses interventions, afin d'aider les Canadiens à tirer profit de la nouvelle économie?

Nous ne connaissons pas les réponses à ces questions. Je ne les connais pas. Nous espérons que ces tables rondes nous aideront à les trouver.

Before we begin, I should like to remind those of you watching us over the Internet and on CPAC's delayed broadcast that we want your input into this hearing as well. This is a new experiment; we are seeking to get the public's input as we study this matter.

Productivity, as you know, is a monumental problem in every region of the country. If you have a comment on something you are seeing here, or thoughts of improving Canada's productivity, we invite you to send us an email at [banking-banque@senate.sen.parl.gc.ca](mailto:banking-banque@senate.sen.parl.gc.ca). That will be emblazoned across the Internet screen. Thank you very much to our staff for doing that.

That address is on the screen right now, and we will super it a number of times during the course of these round tables. We want Canadians, experts and the public alike, to email us your views and any views you might have about the evidence you might hear today and tomorrow.

By the way, that does not exclude our experts. If you disagree with each other, or if you hear something today or tomorrow that you disagree with or agree with, we want to hear from you as well.

*[Translation]*

Productivity is a huge problem in all regions of the country. If you have any comments or suggestions on ways to improve productivity in Canada, we invite you to write to us at the address that is now appearing on the screen and that will appear several times during the round tables.

*[English]*

A final word about the inspiration for these hearings. It was our excellent deputy chair, the Honourable David Angus, who convinced us on the committee that productivity and competitiveness was a vital topic to keep Canada growing. We want to thank him, not only for his idea but also for his continuing support for this particular experimental hearing.

Let us begin. If the productivity equals the effectiveness with which inputs are transformed into outputs, how can the Canadian government improve that effectiveness?

We have with us today Niels Veldhuis, who is a senior research fellow with The Fraser Institute. All of us have very interesting comments to make about The Fraser Institute, but nobody can question its great expertise. Jean-Marc Suret is a Ph.D. fellow of the Center for Interuniversity Research and Analysis on Organizations and a professor at Laval University. Last, but not least, we have with us Bernard Courtois, who is the president and CEO of the Information Technology Association of Canada.

Avant de donner la parole à nos témoins, j'aimerais rappeler à ceux qui suivent nos délibérations sur Internet et qui écouteront la retransmission différée sur CPAC que nous souhaitons aussi recueillir vos commentaires. Nous tentons une nouvelle expérience puisque nous sollicitons les commentaires du public dans le cadre de cet examen de la productivité.

Comme vous le savez, toutes les régions du pays ont de sérieux problèmes de productivité. Si ce que vous entendez ici vous inspire des commentaires ou si vous avez des idées sur la façon d'améliorer la productivité du Canada, nous vous invitons à nous envoyer un courriel à [banking-banque@senate.sen.parl.gc.ca](mailto:banking-banque@senate.sen.parl.gc.ca). L'adresse s'affichera à l'écran du site Internet. Je remercie notre personnel d'avoir fait le nécessaire.

L'adresse s'affiche actuellement à l'écran et elle s'affichera périodiquement tout au long de ces tables rondes. Nous voulons que les Canadiens, les experts tout autant que le grand public, nous envoient leurs observations par courriel en réaction aux témoignages d'aujourd'hui et de demain.

Je signale que cette consigne vaut aussi pour nos experts. Si vous n'êtes pas d'accord les uns avec les autres ou si vous entendez aujourd'hui des propos avec lesquels vous êtes en accord ou en désaccord, nous vous prions de nous le faire savoir.

*[Français]*

La productivité est un problème monumental dans toutes les régions du pays. Si vous avez des commentaires et des suggestions sur la façon d'améliorer la productivité du Canada, nous vous invitons à nous écrire à l'adresse qui apparaît à l'écran en ce moment et qui apparaîtra à plusieurs reprises pendant la durée des tables rondes.

*[Traduction]*

J'aimerais apporter une dernière précision au sujet de la raison d'être des présentes audiences. Notre excellent vice-président, l'honorable David Angus, a convaincu ses collègues du comité que la productivité et la compétitivité sont deux facteurs déterminants de la croissance soutenue de l'économie canadienne. Nous tenons à le remercier, non seulement pour cette idée mais aussi pour l'appui qu'il a donné à ces audiences expérimentales.

Commençons. Si la productivité correspond à l'efficacité avec laquelle nous transformons les intrants en extrants, que peut faire le gouvernement canadien pour améliorer cette efficacité?

Nous accueillons aujourd'hui Niels Veldhuis, économiste principal de recherche à l'Institut Fraser. Chacun de nous aurait des commentaires fort intéressants à faire au sujet de l'Institut Fraser mais aucun de nous ne peut mettre en doute son grand savoir-faire. Jean-Marc Suret est titulaire d'un doctoral et fellow au Centre interuniversitaire en analyse des organisations et professeur à l'Université Laval. Notre dernier témoin, mais pas le moindre, est Bernard Courtois, président et directeur général de l'Association canadienne de la technologie de l'information.



As we have advised you in the past, you have five minutes each. We have your briefs. They are all excellent. As I have said to you at the outset, if you wish to respond to each other or to us, orally or in writing or by email, please feel free to do so.

Mr. Veldhuis, please proceed.

**Mr. Niels Veldhuis, Senior Research Economist, The Fraser Institute:** Let me start by thanking the members of the committee for the opportunity to present today. I do so as a representative of The Fraser institute, but the opinions that I express here today are my own.

I will try to keep my comments to five minutes. You have my full brief. I hope you will take the time after the meeting to read it in full, if you have not done so already.

Productivity growth is an essential part of determining future living standards. First, let me take a step back and try to explain how Canada has done over the last 20 years in terms of living standards, and then I will address productivity.

Figure 1 on page 2 of my brief displays the average incomes in Canada relative to that in the U.S. The most commonly used measure of living standards is GDP per capita. You will see that, in 1985, GDP per person in Canada relative to the U.S. was 88 percent. That has since fallen to 84 percent in 2004.

The same figure also displays personal disposable income. Personal disposable income is the income that Canadians have after the payment of direct taxes. Personal disposable income also includes government transfers. You can see that Canada's income relative to the U.S. has fallen from 80 percent in 1985 to 67 percent in 2004, quite a substantial decrease.

The main question that we are here to address is why our incomes have fallen relative to the United States. The OECD recently released a study entitled "Going for Growth," which investigated ways to improve living standards.

Labour productivity increases, the ultimate driver of real income growth, requires producing an incrementally larger amount of output per hour worked.

I think most economists and most people here would agree with that. Productivity growth, the increased efficiency with which we produce our output, is essential for increased living standards. An examination of labour productivity growth in Canada reveals that we have a serious problem.

Figure 2 on page 3 of my brief displays GDP per hour worked in Canada relative to that of the U.S. In 1985, GDP per hour worked was 90 percent of that in the U.S. That has since fallen to

Comme nous vous l'avons déjà fait savoir, vous avez cinq minutes chacun. Nous avons reçu vos mémoires. Ils sont tous excellents. Comme je vous l'ai dit d'entrée de jeu, si vous souhaitez faire des observations supplémentaires aux autres témoins ou autres membres du comité, oralement, par écrit ou par courriel, n'hésitez pas à le faire.

Monsieur Veldhuis, allez-y.

**M. Niels Veldhuis, économiste principal de recherche, Institut Fraser :** J'aimerais d'abord remercier les membres du comité de m'avoir invité à me joindre à vous aujourd'hui. Je le fais à titre de représentant de l'Institut Fraser mais les opinions que je vais exprimer aujourd'hui n'engagent que moi.

Je vais essayer de m'en tenir aux cinq minutes imparties. Vous avez reçu mon mémoire. J'espère que vous prendrez le temps de le lire en entier après la réunion, si vous ne l'avez pas déjà fait.

La croissance de la productivité est l'un des facteurs déterminants de la progression des niveaux de vie. Permettez-moi d'abord de faire un retour en arrière et d'expliquer comment les niveaux de vie au Canada ont évolué au cours des 20 dernières années, après quoi je vous parlerai de productivité.

La figure 1 à la page 2 de mon mémoire illustre les revenus moyens au Canada comparativement à ceux des États-Unis. Le PIB par habitant est la mesure des niveaux de vie la plus souvent utilisée. Vous noterez qu'en 1985, le PIB par habitant au Canada s'élevait à 88 p. 100 de celui des États-Unis. En 2004, cette proportion était tombée à 84 p. 100.

La même figure illustre aussi la progression du revenu personnel disponible. Le revenu personnel disponible est le revenu qu'ont les Canadiens après avoir payé les impôts directs. Le revenu personnel disponible inclut aussi les transferts du gouvernement. Vous pouvez constater que le revenu au Canada par rapport aux États-Unis est passé de 80 p. 100 en 1985 à 67 p. 100 en 2004, ce qui est un recul appréciable.

Nous sommes là surtout pour tenter de déterminer pourquoi nos revenus ont régressé par rapport à ceux des États-Unis. L'OCDE a publié récemment une étude intitulée « Objectif croissance » qui avait pour but de faire le point sur les moyens à mettre en oeuvre pour améliorer le niveau de vie.

Les augmentations de la productivité du travail, déterminant ultime de la croissance du revenu réel, exigent une production différentielle toujours plus grande par heure de travail.

Je crois que la plupart des économistes et la plupart des gens en conviendraient. La croissance de la productivité, l'efficacité accrue avec laquelle l'économie produit ses résultats, est essentielle à la croissance soutenue du niveau de vie. Un examen de la croissance de la productivité du travail révèle que nous avons un sérieux problème au Canada.

La figure 2 à la page 3 de mon mémoire illustre le PIB par heure de travail au Canada comparativement à celui des États-Unis. En 1985, le PIB par heure travaillée était de 90 p. 100

82 percent. You also will see that Canada has decreased dramatically from 2001 to 2004.

In an international context, our labour productivity growth does not look much better. Figure 3 on page 4 displays average growth in labour productivity, GDP per hour worked, over the last 10 years. Canada ranks eighteenth out of 24 nations. Ireland, which ranked first, had labour productivity growth that was three times that of Canada.

One of the key determinants of labour productivity growth is the amount of capital that each worker has to work with. Workers that have more capital are able to produce more per hour, are able to demand higher incomes and thus increase their standard of living.

Governments play an important role in creating an environment with high levels of investment and high rates of productivity. There are many determinants of business investment — openness to trade, the education of the population, and regulations. One of the most important determinants, and the one that is damaging the investment climate in Canada, is business taxation.

Jurisdictions that penalize business investment, and thus capital, reduce the incentive for businesses to invest. Business taxes also reduce the amount of money that businesses have to reinvest in capital equipment and in new technology. This is why the economic research has consistently found that business taxes are an economically damaging way to raise revenue — that is, they are economically more costly than sales taxes, payroll taxes or personal income taxes.

Table 1 on page 5 of my brief displays the extent to which each of the G7 countries use particular taxes. You will see that Canada makes the highest use of the most damaging taxes — that is income taxes and profit taxes. Table 2 on page 6 details what is called the marginal effective tax rate on capital. This is the tax rate on capital if you include all business taxes — corporate income taxes, sales taxes on business inputs, depreciation schedules and capital taxes. You will see that Canada has the third highest marginal effective rate on capital among the industrialized countries. Only Germany and China have higher rates.

If governments are going to enhance our living standards and productivity, then we must reduce the marginal effective tax rate on capital. We must create an environment where businesses have the incentive to invest. Our specific recommendations are listed on the last page of my brief.

comparativement à celui des États-Unis. Il n'est plus que de 82 p. 100. Vous verrez que le Canada a enregistré un recul très marqué entre 2001 et 2004.

Dans un contexte international, la croissance de la productivité du travail du Canada n'est guère plus reluisante. La figure 3 à la page 4 illustre la croissance moyenne de la productivité du travail, PIB par heure de travail, au cours des dix dernières années. Le Canada se classe au 18<sup>e</sup> rang des 24 pays étudiés. L'Irlande, qui se classe au premier rang, avait une croissance de la productivité du travail trois fois supérieure à celle du Canada.

L'un des principaux déterminants de la croissance de la productivité du travail est la quantité de capital dont dispose chaque travailleur. Les travailleurs qui disposent d'un capital plus abondant sont capables de produire davantage par heure travaillée, sont en mesure d'exiger des revenus supérieurs et ainsi rehausser leur niveau de vie.

Les gouvernements jouent un rôle important pour créer un environnement économique où les niveaux d'investissement dans l'entreprise et les taux de croissance de la productivité sont élevés. Il existe plusieurs déterminants de l'investissement des entreprises, comme l'ouverture au commerce international, le niveau de compétence des travailleurs et la réglementation. Un des déterminants les plus importants, et qui freine l'investissement au Canada, est la fiscalité des entreprises.

Les gouvernements qui pénalisent l'investissement des entreprises, et par conséquent les capitaux, réduisent l'incitation à l'investissement des entreprises. Par ailleurs, l'impôt des entreprises réduit les sommes que les entreprises peuvent réinvestir dans les biens d'équipement et les nouvelles technologies. Voilà pourquoi la recherche économique a toujours déterminé que l'impôt des entreprises est une source de revenu qui nuit à l'économie, c'est-à-dire qu'il représente des coûts beaucoup plus élevés que la taxe de vente, les charges sociales et l'impôt sur le revenu des particuliers.

Le tableau 1 à la page 6 de mon mémoire illustre pour chacun des pays du G7 la part de chacun des impôts en pourcentage du total des impôts. Vous constaterez que le Canada est le pays qui recourt le plus aux impôts les plus dommageables, c'est-à-dire l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les bénéfices. Le tableau 2 à la page 7 illustre le taux marginal réel d'imposition sur les investissements. Il s'agit du taux de l'impôt sur le capital, toutes les sources d'impôt sur les entreprises confondues — impôt sur le revenu des sociétés, taxe de vente sur les intrants d'entreprises, barèmes d'amortissement et impôt sur le capital. Vous constaterez que parmi les pays industrialisés, le Canada se classe au troisième rang par son taux marginal réel d'imposition sur les investissements. Seules l'Allemagne et la Chine ont des taux plus élevés.

Si nos gouvernements souhaitent améliorer notre niveau de vie et notre productivité, ils doivent réduire le taux marginal réel d'imposition sur les investissements. Nous devons créer un climat qui incitera les entreprises à investir. Nos recommandations se trouvent à la dernière page du mémoire.

First is immediately eliminating the corporate capital tax. This is probably one of the most damaging taxes in Canada, as I am sure you are aware. It is a tax on equity and debt. It is scheduled to be eliminated completely by 2008, but removing it before then will dramatically reduce the marginal effective tax rates and increase capital investment.

Second is reducing the corporate income tax rates and increasing the small business tax threshold. Reducing the corporate income tax rates will stimulate capital investments and increasing the threshold for small business will reduce a barrier to growth. The research shows that small businesses grow until they reach the threshold and limit their growth thereafter. Increasing this threshold will increase the incentives for small business to grow.

Third is eliminating the corporate income surtax, which currently stands at 4 percent. Fourth is adjusting capital cost allowances to better reflect the true cost of replacing assets.

The federal government should encourage the provinces to harmonize sales taxes. Many provinces levy sales taxes on business inputs, which is another form of capital taxes.

Last is to reduce the middle and upper income tax rates. This will enable Canada to retain skilled workers and to provide citizens with the incentive to take risks, engage in entrepreneurial activity and to save and invest.

I look forward to answering your questions.

[Translation]

**Mr. Jean-Marc Suret, Director, School of Accountancy, Laval University and Fellow CIRANO, as an individual:** My remarks will be quite close to those made by my colleague. I will address the problem of financing for technology start-ups. That is an essential part of productivity gains. They must be able to develop themselves and then develop products, services and ideas that will help other companies improve their productivity.

[English]

**The Chairman:** Normally, we require that submissions be made in French and English. This submission is in French. The translation was slow. We have allowed this witness to go forward. I assume that senators have no objection to this. It is an excellent brief. I wanted to remark that it was not the fault of the witness. We simply did not get it done in time, but we hope to have it shortly. I see that senators agree. Mr. Suret, please continue.

Dans un premier temps, il faut éliminer immédiatement l'impôt sur le capital des entreprises. Comme vous le savez sans doute, c'est probablement l'impôt le plus dommageable prélevé au Canada. C'est une taxe sur l'avoir propre et la dette des entreprises. Elle est censée d'être supprimée complètement d'ici 2008, mais si elle était supprimée avant cela, cela réduirait énormément le taux marginal réel d'imposition et entraînerait une augmentation des dépenses d'investissement.

Dans un deuxième temps, il faudrait réduire le taux de l'impôt sur le revenu des sociétés et relever le seuil d'imposition des petites entreprises. La réduction du taux d'imposition du revenu des sociétés stimulera les dépenses d'investissement et le relèvement du seuil d'imposition des petites entreprises fera disparaître l'un des obstacles à la croissance. Les données de recherche révèlent que les petites entreprises poursuivent leur croissance jusqu'à ce qu'elles atteignent le seuil et limitent leur croissance par la suite. Le relèvement de ce seuil inciterait les petites entreprises à poursuivre leur croissance.

Troisièmement, il faut éliminer immédiatement la surtaxe sur le revenu des sociétés qui s'établit actuellement à 4 p. 100. Quatrièmement, il faut réviser la déduction pour amortissements afin de mieux refléter les coûts réels du remplacement des actifs.

Le gouvernement fédéral devrait encourager les provinces à harmoniser leurs taxes de vente. De nombreuses provinces prélèvent des taxes de vente sur les intrants des entreprises, ce qui constitue une autre forme de taxe sur le capital.

Enfin, il faut réduire les taux d'imposition des revenus moyens et élevés. Cela améliorera la capacité du Canada de retenir ces travailleurs spécialisés et créera des incitatifs pour les entrepreneurs et favorisera les économies et l'investissement.

Je répondrai volontiers à vos questions.

[Français]

**M. Jean-Marc Suret, directeur, École de comptabilité, Université Laval et Fellow CIRANO, à titre personnel :** Mes propos ne seront pas trop éloignés de ceux de mon collègue. Je vais aborder la problématique du financement des jeunes sociétés technologiques. C'est un élément essentiel au gain de productivité. Elles doivent, d'une part, pouvoir se développer elles-mêmes et ensuite, développer des produits, des services et des idées qui vont aider les autres entreprises pour améliorer leur productivité.

[Traduction]

**Le président :** Nous exigeons normalement que les mémoires soient soumis en français et en anglais. Ce mémoire est en français. L'interprétation était lente. Nous avons permis que le témoin poursuive son exposé. Je suppose que les sénateurs n'y voient aucune objection. C'est un excellent mémoire. Je tiens à préciser que ce n'est pas la faute du témoin. Nous n'avons tout simplement pas pu obtenir la traduction à temps et j'espère que nous la recevrons sous peu. Je vois que les sénateurs sont d'accord. Monsieur Suret, veuillez continuer.



*[Translation]*

**Mr. Suret:** We have measured the costs and the difficulties facing technology companies in obtaining financing. The results are quite frightening. The start-up companies that we met spend up to 50 per cent of the amounts they raise looking for financing. It is between 30 per cent and 50 per cent, in other words, a start-up company that raises \$500,000 will have to spend \$250,000 in some cases. The timeframe for obtaining funds is on average 12 months. Sometimes they wait 24 months.

It is clear that in these circumstances, the company is at an extremely significant competitive disadvantage in comparison with American companies where it takes about six months to obtain funds, where the amounts they obtain are four or five times higher, and where costs to obtain funds are much lower.

We wondered why that is. One of the reasons — it is also relatively serious — in our opinion, is government intervention. Government programs are detrimental in terms of financing small companies, and many of these programs have been analyzed. I am going to address the most significant one: labour sponsored funds.

As you know, labour sponsored funds are programs throughout Canada that, at present, collect about 70 to 80 per cent of the funds that enter the venture capital industry. Each year, this represents about \$2 billion in Canada, 80 per cent of which is subsidized through tax expenditures. So the cost in Canada is about \$1.6 billion per year. That is a huge tax expenditure. In our opinion, this tax expenditure is totally ineffective. We determined that only 30 per cent of the funds which were raised by labour sponsored funds went to private start-up companies. The rest went into bonds, stocks in large corporations, or projects of all kinds. The funds do not even respect the spirit that guided their creation.

Canada has invented the most ineffective corporate intervention model. Our brief contains a table that summarizes the cost per dollar invested of various programs in the United States, Israel, the United Kingdom, and so on. Every dollar invested in a small company, through a labour sponsored fund — especially the ones in Quebec — costs the public purse four dollars. The Americans can do it at no cost, and it costs the English between 30 and 40¢ per dollar, if we convert the currency.

Financing these projects is not cost-effective at all. We have measured performance of these projects at 8 per cent per year since the funds were created. That means we have created a program that takes money from taxpayers and gives it to the least profitable companies in the economy. It is penalizing the entire economy.

*[Français]*

**M. Suret :** Nous avons mesuré les coûts et les difficultés que rencontrent les entreprises technologiques pour se financer. Les résultats sont assez effrayants. Les jeunes entreprises que nous avons rencontrées dépensent jusqu'à 50 p. 100 du montant qu'elles vont lever pour aller chercher ce financement. C'est entre 30 et 50 p. 100, c'est-à-dire qu'une jeune société qui va chercher un demi-million va devoir dépenser dans certains cas 250 000 dollars. Les délais d'obtention des fonds sont en moyenne de 12 mois. Ils peuvent atteindre 24 mois.

On comprendra dans ces circonstances que l'entreprise est sujette à un désavantage concurrentiel extrêmement important par rapport à des sociétés américaines où les délais d'obtention des fonds sont de l'ordre de six mois, où les montants obtenus sont quatre à cinq fois plus élevés et où les coûts d'obtention des fonds sont beaucoup moins grands.

On s'est demandé pourquoi. L'une des raisons — elle est aussi relativement grave — à notre avis, c'est l'intervention gouvernementale. C'est-à-dire que des programmes gouvernementaux nuisent au financement des petites entreprises et plusieurs de ces programmes ont été analysés. Je vais intervenir sur le plus important, celui des fonds de travailleurs.

Les programmes de fonds de travailleurs, vous connaissez le principe, sont des programmes répandus à travers le Canada qui, actuellement, collectent à peu près 70 à 80 p. 100 des fonds qui rentrent dans l'industrie du capital de risque. Cela représente chaque année quelque chose comme deux milliards de dollars au Canada qui sont subventionnés à 80 p. 100 par des dépenses fiscales. Donc le coût à travers le Canada est de l'ordre de 1,6 milliard de dollars annuellement. C'est une dépense fiscale énorme. Cette dépense fiscale est, à notre avis, totalement inefficace. Nous avons mesuré que 30 p. 100 des fonds seulement, qui étaient levés par les fonds de travailleurs, allaient dans des sociétés fermées en croissance. Le reste va en obligations, en actions de grandes entreprises ou en projets de toutes sortes. Les fonds ne respectent même pas l'esprit qui a présidé à leur création.

Le Canada a inventé le modèle le plus inefficace d'intervention auprès des entreprises. Vous avez un tableau dans le mémoire qui récapitule le coût par dollar investi de différents programmes aux États-Unis, en Israël, au Royaume-Uni, et cetera. Chaque dollar investi dans une petite entreprise, par l'intermédiaire d'un fonds de travailleurs — surtout ceux du Québec — coûte quatre dollars au trésor public. Les Américains arrivent à le faire avec zéro dollar, les Anglais arrivent à le faire avec 30 ou 40 ¢ par dollar, si on traduit en devises.

La rentabilité des projets financés est extrêmement faible. Nous mesurons un taux de rendement des projets financés qui est de moins 8 p. 100 par année depuis la création de ces fonds. C'est-à-dire qu'on a créé un programme qui prend de l'argent auprès des contribuables et qui va l'attribuer aux sociétés les moins rentables de l'économie. C'est donc ici une pénalité que l'on impose à la totalité de l'économie.

This is hardly beneficial for investors, and that leads to another problem, one that is different but one that we must nevertheless address. It takes money away from Canadian taxpayers. They will be poorer when they retire than they would have been if the program had not existed. Why invest in that? Simply because they are drawn to the tax credits. They are under the impression that each dollar of tax credits they receive is worth more than a dollar. They are drawn to that and invest billions in it. They are investing their retirement savings and getting poorer. That is a heavy responsibility for a government.

The final point highlighted by my Ontario colleagues is the crowding out effect. This kind of government intervention leads to the flight of private capital, and the loss of private capital, which is so important to the economy, is more significant than the contribution of subsidized funds.

All in all, we are seeing a reduction in available funding for Canadian start-up companies. My colleagues estimate that this reduction means 400 fewer investments per year in Canada, which represents \$1 billion less for technology start-up companies. That is how an ill-conceived government program in which the federal government participates, penalizes companies. In our opinion, it is one of the explanations for the serious difficulties facing companies, all the more so since a quasi-monopoly has been created in certain regions.

In Quebec in particular, government funds represent 80 per cent of available funds. That means that all aspects of competition in the capital market have been removed, competition that is essential to facilitate the financing of small companies.

[English]

**The Chairman:** Did you say that it is 80 per cent in Quebec?

**Mr. Suret:** Yes, 80 per cent of the venture capital is linked to government intervention.

**The Chairman:** Is that the same across the country?

**Mr. Suret:** No.

**The Chairman:** What would be the percentage in Ontario?

**Mr. Suret:** It is less in Ontario because the structure of the labour-sponsored funds is different in Ontario.

[Translation]

People can withdraw their money from the labour sponsored funds in Ontario after five or seven years. That means the funds do not grow much. That is very costly for the government. The money is put in these funds and withdrawn after five years. In Quebec, people who put money into a labour sponsored fund must leave it there until they retire, which means that the funds grow year after year. The largest fund to date is \$6 billion. The others are growing. The structure is not quite the same, so Quebec

La rentabilité pour les investisseurs est extrêmement faible, et là on touche à un autre problème qui est différent mais qui, quand même, doit nous interpeller. On appauvrit les contribuables canadiens. Ils seront à la retraite moins riches qu'ils ne le seraient si ce programme n'existait pas. Pourquoi investissent-ils là-dedans? Tout simplement parce qu'ils sont attirés par des crédits d'impôt. Ils ont l'impression que chaque dollar de crédit d'impôt qu'ils vont recevoir vaut beaucoup plus qu'un dollar. Ils sont attirés et vont y mettre des milliards. Ils y placent leurs économies pour la retraite et s'appauvrissent. C'est une lourde responsabilité des gouvernements.

Le dernier point qui a été mis en évidence par mes collègues ontariens est l'effet d'éviction. L'intervention du gouvernement sous cette forme fait fuir les capitaux privés et la diminution des capitaux privés, qui sont fort importants dans l'économie, est plus importante que l'apport des fonds subventionnés.

Au total, on assiste à une réduction des fonds disponibles pour les jeunes entreprises au Canada. Mes collègues estiment que cette réduction implique 400 investissements de moins annuellement au Canada, ce qui représente un milliard de moins dans les jeunes sociétés technologiques. Voilà donc comment un programme gouvernemental mal conçu, auquel participe le gouvernement fédéral, pénalise les entreprises. C'est, à notre avis, l'une des explications de la très grande difficulté qu'éprouvent les entreprises, d'autant qu'on a créé un quasi-monopole dans certaines régions.

Au Québec en particulier, les fonds gouvernementaux représentent 80 p. 100 des fonds disponibles. Ce qui fait qu'on a enlevé tout élément de concurrence dans ce marché du capital, concurrence qui est un élément essentiel pour faciliter le financement des petites entreprises.

[Traduction]

**Le président :** Avez-vous dit que c'est 80 p. 100 au Québec?

**M. Suret :** Oui, 80 p. 100 des capitaux de risque résultent d'une intervention gouvernementale.

**Le président :** Est-ce que le pourcentage est le même dans tout le pays?

**M. Suret :** Non.

**Le président :** Quel serait le pourcentage en Ontario?

**M. Suret :** Il est inférieur en Ontario parce que la structure des fonds de travailleurs y est différente.

[Français]

Les gens peuvent retirer leur argent des fonds de travailleurs en Ontario après cinq ou sept ans. Ce qui fait que les fonds grossissent peu. Cela coûte très cher au gouvernement. L'argent est mis dans ces fonds et retiré au bout de cinq ans. Au Québec, quelqu'un qui met de l'argent dans un fonds de travailleurs doit le laisser jusqu'à la retraite, ce qui fait que les fonds grossissent d'année en année. Le plus important des fonds à collecter jusqu'à maintenant est de six milliards de dollars. Les autres grossissent.

is more penalized than the other provinces because of this particular structure.

[English]

**The Chairman:** Thank you. Mr. Courtois, please proceed.

[Translation]

**Mr. Bernard Courtois, President and Chief Executive Officer, Information Technology Association of Canada:** Thank you, Mr. Chairman. I will make my remarks in English, but I would be pleased to participate in the discussion in French or English.

[English]

The information and communications technology industry — ICT — represented by our association is highly globalized. Many of our companies sell most, if not all, of their products and are designed sometimes from the outset to operate on a global market and not in the Canadian market. We have an interest in productivity and competitiveness from that angle because we operate very much in a global competitive environment.

Our particular interest is the special role of our industry as it becomes more and more recognized as the driver and enabler of productivity in the rest of the economy. We live at the heart of competitiveness and productivity. In that vein, I cannot understate the importance of the topic that this committee is examining today.

We believe that at this time Canada needs a wake-up call on the subject of productivity and competitiveness. There is a danger of a sense of complacency in this country. While we are doing pretty well, in order to truly retain our place in the future, we need a sense of intensity around these issues. In terms of the link between productivity and ICT, we have a position paper, which has been distributed, that touches upon the mounting evidence that investment in ICT, and, in particular, the use of ICT and how enterprises and governments change how they do things, truly drives productivity in a modern economy. The papers also note that productivity comes from investing, not just in productive equipment but also in people and their skills. Productivity is not only about cutting costs, which of course are essential for competitiveness and therefore growth of enterprises, but also about growing output.

We have a number of references in the brief about the way in which the tight link of ICT, which is more and more pervasive in all kinds of operations and sectors of our economy, is at the heart of productivity. I will not review all of that, although there is considerable evidence.

La structure n'est pas tout à fait la même, donc le Québec est plus pénalisé que les autres provinces à cause de cette structure particulière.

[Traduction]

**Le président :** Merci. Monsieur Courtois, allez-y.

[Français]

**M. Bernard Courtois, président-directeur général, Association canadienne de la technologie de l'information :** Merci monsieur le président. Je vais présenter mes commentaires en anglais, mais il me fera plaisir de participer à la discussion en français ou en anglais par la suite.

[Traduction]

L'industrie des technologies de l'information et de la communication (TIC) que représente notre association est très mondialisée. Un grand nombre des entreprises membres de notre association vendent la plupart, sinon la totalité, de leurs produits sur les marchés internationaux et non pas sur le marché canadien et se sont parfois donné cette vocation dès leur création. Nous nous intéressons à la productivité et à la compétitivité dans ce contexte-là parce que nous évoluons sur un marché mondial très concurrentiel.

Nous nous intéressons tout particulièrement au rôle spécial que joue notre industrie. En effet, c'est un fait de plus en plus admis qu'elle contribue à faciliter et à accroître la productivité dans les autres secteurs de l'économie. Nous sommes au cœur même de la compétitivité et de la productivité. Cela étant, je ne saurais trop insister sur l'importance du sujet qu'examine le comité aujourd'hui.

Nous croyons qu'il est grand temps de tirer la sonnette d'alarme au sujet de la productivité et de la compétitivité au Canada. Nous courons le risque de ne pas voir venir le danger. S'il est vrai que les choses vont assez bien, si nous voulons réellement conserver notre place à l'avenir, nous devons nous intéresser sérieusement à ces questions. Nous avons préparé un document d'information sur le lien entre la productivité et les TIC qui vous a été distribué et qui fait état de données qui prouvent de plus en plus que l'investissement dans les TIC, l'utilisation accrue des TIC et l'adoption de nouvelles méthodes de travail par les entreprises et les gouvernements augmentent réellement la productivité dans une économie moderne. Le document démontre aussi que pour accroître la productivité il faut investir non seulement dans les biens d'équipement mais aussi dans les travailleurs et leur perfectionnement. Pour accroître la productivité, il ne suffit pas de réduire les coûts, ce qui est bien entendu essentiel pour assurer la compétitivité et, partant, la croissance des entreprises, mais il faut aussi accroître la production.

Notre mémoire contient de nombreux exemples qui illustrent le lien étroit entre la productivité et les TIC qui sont de plus en plus utilisées dans une foule d'activités et de secteurs de notre économie. Je ne m'attarderai pas sur ce lien qui est amplement documenté.



There is also mounting evidence that the economic importance of our sector is dual. We are a fairly large sector, with about 550,000 employees, a disproportionate share of private-sector R & D. We represent about 5 per cent of GDP, and eight or nine times that in terms of what we do in R & D in the Canadian economy from the private sector. We are living at the heart of innovation and productivity. That causes us to look at our industry in a broader way. We tend to look at our industry and its future as being heavily linked to the productivity and success of the other sectors of our economy and of how Canadian governments use productive technology.

We are also noticing, as Mr. Veldhuis has pointed out and as we point out in our brief, evidence of the prosperity gap and the productivity gap between ourselves and the United States. We refer to the various studies of the Institute for Competitiveness and Prosperity that point out that we have built one of the world's most competitive and prosperous economies, but they admonish that we cannot stand still, that our trading partners in both the developed and the developing worlds continue to advance, and that strengthening productivity is the most significant challenge facing Canadians. For us, the reference to what is happening in both the developed and developing worlds resonates significantly.

Our industry is at the heart of another significant phenomenon that is sweeping the world at this time. Another global shift of labour is taking place. First, it was manufacturing, and we can all see what is happening to manufacturing in developed countries and what happened first in Mexico and then other jurisdictions and then China. That same phenomenon is now happening with knowledge work. Knowledge work in some ways is easier to move around than manufacturing plants. There is not as much physical plant to move around, and you do not have to be as close to the market. Our industry, by making the movement of knowledge no cost, and also by being at the forefront of using the kind of knowledge work that can be moved around, is living this in both ways.

That is causing us to say that we must not try to play ostrich and deny this phenomenon. We must strategize to succeed in it and find our successful place. That causes us to say that there is a great danger of complacency. The gap in productivity between Canada and the U.S. has not been explained. It has been analyzed, and some of the sources have been found. Generally, it comes from under-investment in Canada compared to the U.S., but why Canadian enterprises under-invest compared to their peers is not quite clear. We have some intuitive reasons. Certainly the low Canadian dollar caused a sense of complacency, perhaps. Another phenomenon that might cause a sense of complacency here is that the developing economies, as they get large — China, India and so on — will consume more and more of our natural resources.

Il y a de plus en plus de raisons de croire que notre secteur a une importance économique à deux niveaux. Nous sommes un secteur assez important qui compte environ 550 000 employés et qui est à l'origine d'une part disproportionnée de la R-D du secteur privé. Notre secteur représente environ 5 p. 100 du PIB mais sa contribution à la R-D privée dans l'économie canadienne est huit ou neuf fois supérieures à cela. Nous sommes au cœur même de l'innovation et de la productivité. Cela nous amène à voir notre industrie dans une perspective beaucoup plus large. Nous avons tendance à croire que notre industrie et son avenir sont étroitement liés à la productivité et à la réussite des autres secteurs de notre économie et à la façon dont les gouvernements canadiens utilisent les technologies productives.

Nous avons aussi constaté, comme M. Veldhuis vous l'a dit et comme nous le rappelons dans notre mémoire, qu'il se creuse entre nous et les États-Unis un écart de prospérité et de productivité. Nous faisons état des diverses études réalisées par le Institute for Competitiveness and Prosperity qui rappelle que nous avons créé l'une des économies les plus concurrentielles et les plus prospères du monde mais qui nous met en garde contre l'immobilisme puisque nos partenaires commerciaux des pays industrialisés et en développement continuent d'avancer et que l'amélioration de la productivité est l'un des défis les plus importants qu'auront à relever les Canadiens. Nous prenons très à cœur la mention de ce qui se fait tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement.

Notre industrie est au cœur d'un autre phénomène important qui balaie le monde à l'heure actuelle. En effet, un bouleversement mondial du marché du travail est en cours. Il a d'abord touché le secteur de la fabrication et nous sommes tous témoins des changements survenus dans le secteur de la fabrication dans les pays industrialisés et de ce qui s'est produit d'abord au Mexique puis dans d'autres pays et enfin en Chine. Le même phénomène touche maintenant les industries du savoir. Le travail dans le secteur du savoir se déplace plus facilement que les usines de fabrication. Il n'est pas nécessaire de déplacer autant d'usines et il n'est pas nécessaire d'être situé près des marchés. Notre industrie vit ces transformations de deux façons parce qu'elle mise sur la diffusion sans frais du savoir et parce qu'elle est un fer de lance du travail intellectuel qui peut aisément être déplacé.

Force nous est de constater que nous ne pouvons pas jouer à l'autruche et nier l'existence de ce phénomène. Nous devons assurer notre réussite en l'exploitant de façon stratégique. Voilà pourquoi nous craignons la complaisance. L'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis n'a pas été expliqué. Il a été analysé et certains des facteurs ont été recensés. Cet écart résulte généralement du sous-investissement au Canada comparativement aux États-Unis mais nous n'avons pas encore su expliquer pourquoi les entreprises canadiennes investissent moins. Nous avons cerné quelques raisons de façon intuitive. Il est indéniable que la faiblesse du dollar canadien favorise une certaine complaisance. Cette complaisance peut aussi résulter du fait que les économies industrialisées en pleine expansion — la Chine, l'Inde, et cetera — consommeront de plus en plus de nos ressources naturelles.

There is a great danger that Canada and Canadians will feel they are doing pretty well around that and a danger that we could slip back into being hewers of wood and drawers of water. As the Institute for Competitiveness and Prosperity says, we need to avoid a vicious, downward economic spiral of under-investment, reduced productivity, reduced capacity to invest and further reduced productivity, et cetera, where we would miss out on the promise that we have because Canada has the capacity to succeed in a knowledge-based economy. We would give that up if we fall for the complacency that will come from the success in selling our natural resources.

Looking at how we can intervene in that, ITAC is particularly concerned about the relatively low rate of investment in productivity, particularly in information and communication technology, within Canada's small and medium-sized business sector. That sector, which employs most Canadians and created 36 per cent of net new jobs in 2002-03, is seriously underutilizing information and communications technologies. We refer in our briefs to CeBI's reports and studies and their "Fast Forward 4.0" report highlighting the problem.

Minister Emerson also referred to that, saying that "while some Canadian firms are global leaders in the generation and production of ICT, too many Canadian firms, mostly in the small and medium-sized enterprise sector, have been slow to adopt powerful new technologies." That has negative implications for Canadian competitiveness. We have seized on that as a challenge. In March, we announced the creation of an "eTeam," composed of the senior executives who work with the SME market in Canada to try to find ways in common of breaking down the barrier to adoption of productivity-enhancing ICT solutions by these businesses.

We think other public policy initiatives may be required. The Industry Minister has talked about the interest in tax incentives to spur adoption, and we think the time is appropriate to give this idea further study, particularly since countries we compete with have already established measures to accelerate adoption. We refer to Japan, for example, which has recently introduced significant investment incentives for acquisition of ICT equipment. The U.K. in 2004 introduced a 50 per cent first-year allowance on ICT assets by small and medium companies. Those are the types of ideas we will have to implement. There is a range of things we need to do. We need to look at our tax system to make it better performing. We will need to look at some incentives as well to spur greater productivity by our SMEs.

I will conclude with this need for a call to action or wake-up call that we think is required at a broader level. In its January 2005 release, the Institute for Competitiveness and

Le Canada et les Canadiens risquent d'en venir à croire qu'ils se tirent assez bien d'affaire, ce qui nous ferait perdre du terrain et nous ramènerait à l'époque où nous n'étions que des bûcherons et des porteurs d'eau. Comme le dit l'Institute for Competitiveness and Prosperity, nous devons éviter la spirale économique néfaste du sous-investissement, de la productivité réduite, la capacité d'investir réduite qui entraîne une réduction de la productivité, et cetera, dont la conséquence serait que le Canada ne réaliserait pas tout le potentiel qu'il a pour réussir dans l'économie du savoir. Nous risquerions de tomber dans ce piège de la complaisance qui s'installera si nous nous contentons de vendre avec succès nos ressources naturelles.

L'ACTI, soucieuse d'éviter ce piège, se préoccupe du taux relativement faible des investissements propres à accroître la productivité, particulièrement dans les technologies de l'information et des communications, dans le secteur des petites et moyennes entreprises au Canada. Ce secteur, dans lequel travaillent la plupart des Canadiens et qui a créé 36 p. 100 des nouveaux emplois nets en 2002-2003, sous-utilise sérieusement les technologies de l'information et des communications. Nous mentionnons dans notre mémoire les rapports et études de l'Initiative canadienne pour le commerce électronique et son rapport intitulé « Pour une progression rapide 4.0 » qui décrit bien le problème.

Le ministre Emerson l'a aussi évoqué en disant « certaines entreprises canadiennes sont des chefs de file mondiaux dans la création et la production de technologies de l'information et des communications, mais elles sont encore trop nombreuses, surtout parmi les PME, à se montrer lentes à adopter de nouvelles technologies puissantes... ». Cela a des conséquences négatives sur la compétitivité du Canada. Nous avons décidé de relever le défi. En mars, nous avons annoncé la création d'une « équipe électronique » composée de cadres supérieurs qui travaillent avec les PME canadiennes afin de trouver ensemble des moyens d'inciter ces entreprises à adopter des solutions TIC propres à accroître leur productivité.

Nous croyons qu'il faudra d'autres initiatives publiques. Le ministre de l'Industrie a évoqué la possibilité d'utiliser des incitatifs fiscaux pour favoriser l'adoption de ces technologies et nous croyons que le moment est venu d'explorer plus avant cette option compte tenu surtout du fait que les pays avec lesquels nous sommes en concurrence ont déjà pris des mesures pour accélérer le rythme d'adoption de ces solutions. Nous songeons tout particulièrement au Japon, par exemple, qui a récemment mis en place des mesures d'incitation à l'investissement pour l'acquisition de matériel de TIC. En 2004, le Royaume-Uni a accordé aux petites et moyennes entreprises une allocation de 50 p. 100 pour l'année d'acquisition des actifs de TIC. Voilà le genre d'idée que nous devons nous-mêmes mettre en place. Il y a toute une gamme de choses que nous devons faire. Nous devons réformer notre régime fiscal pour le rendre plus performant. Nous allons devoir lancer des initiatives pour accroître la productivité de nos PME.

J'aimerais dire en guise de conclusion qu'il est grand temps de tirer la sonnette d'alarme. Dans un communiqué de janvier 2005, l'Institute for Competitiveness and Prosperity recommande un



Prosperity recommends an action plan to encourage business, government and individuals to work together to realize Canada's prosperity potential. At ITAC, we definitely believe it is time to convene some means for Canadians — we are a small nation, after all, in the global scene — to come together to develop such a strategy as a pressing matter.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Courtois. You took the words out of the committee's mouth. We are the wake-up call. We are preparing an action plan. That is why we are here today. I appreciate you affirming our mission statement.

**Senator Angus:** Welcome, gentlemen, to the awake Senate. You have probably read many contrary things about senators. We do believe in the need, as the chairman said, for a wake-up call to Canadians. We have convened you here — along with our audience that we hope is watching and listening out there in cyber land. I think you will have noticed, Mr. Courtois, that we are trying to take advantage of some of the information and communications technology that you speak of. We are hoping to derive some greater productivity in terms of our own contribution to public policy.

I will start with a few short things that might set the tone for further questioning. You have all emphasized the big productivity gap as between Canada and the United States. That gap has been there for a long time. It seems to have widened substantially since 1973, as far as can I see. That may not be a magic date, but some writers suggest it is.

Is it just with the U.S.? We are now in a globalized economy. I see personally, in my small way, a problem in terms of a productivity gap between the North American marketplace, in which we are, granted, a relatively minor player, and the global competitors such as Asia, India and China. Would you comment on that, please?

**Mr. Courtois:** I see it as coming from both ends. The United States is, like Canada, in today's world, a high-cost jurisdiction. You must be careful about that notion of high-cost jurisdiction, but obviously, in our industry, if you are looking for the cost of an engineer or a Ph.D. in software development in China or India, it will not be in the same order as what we have here. Canada would be viewed more as a middle-cost jurisdiction because we have a range of advantages.

With the U.S., it is really the output and the prosperity gap. As a Canadian, I see no reason why we should accept a prosperity gap with the U.S. With other countries, it is a different thing. We are in a period of transition that will last some time, where some countries have costs that are so much lower than ours that we must adjust, and we must adjust in part by using those countries as part of our production chain. Otherwise, we will simply lose out.

I will presume that you can look at productivity growth from year to year. It really depends where you started. Another country can grow its productivity faster than ours but may be less productive to start with. However, at the moment, the cost gap is

plan d'action visant à encourager les entreprises, le gouvernement et les particuliers à travailler ensemble pour réaliser le potentiel de prospérité du Canada. À l'ACTI, nous croyons que le moment est venu de mobiliser les Canadiens — nous sommes après tout un petit pays sur la scène internationale — pour qu'ensemble nous élaborions de toute urgence une telle stratégie.

**Le président :** Merci, monsieur Courtois. Vous nous avez enlevé les mots de la bouche. Nous sommes là pour tirer la sonnette d'alarme. Nous sommes à élaborer un plan d'action. C'est pour cela que nous sommes réunis aujourd'hui. Je vous remercie d'avoir livré notre énoncé de mission.

**Le sénateur Angus :** Bienvenue, messieurs, au Sénat réveillé. Vous avez sans doute lu des comptes rendus assez négatifs au sujet des sénateurs. Comme l'a dit le président, nous croyons qu'il est temps de réveiller les Canadiens. Nous vous avons convoqués pour cela, vous et tous ceux qui, nous l'espérons, nous regardent et nous écoutent sur Internet. Vous aurez sans doute remarqué, monsieur Courtois, que nous tentons de tirer profit de certaines des technologies de l'information et des communications dont vous nous avez parlé. Nous espérons ainsi accroître notre productivité et notre contribution à l'élaboration des politiques publiques.

J'aimerais aborder rapidement quelques points qui donneront le ton pour la suite de la période des questions. Vous avez tous insisté sur l'énorme écart de productivité entre le Canada et les États-Unis. Cet écart existe depuis très longtemps. Il me semble qu'il s'est énormément creusé depuis 1973. Ce n'est peut-être pas un repère magique, mais certains auteurs croient que oui.

Cet écart existe-t-il uniquement entre nous et les États-Unis? L'économie est maintenant planétaire. J'ai constaté pour ma part un écart de productivité entre le marché nord-américain, sur lequel nous ne pesons pas lourd, toutes proportions gardées, et les concurrents mondiaux que sont l'Asie, l'Inde et la Chine. Pouvez-vous me dire ce que vous en pensez?

**M. Courtois :** L'écart existe aux deux niveaux. Les États-Unis sont, tout comme le Canada, un pays où les coûts sont élevés. C'est une notion à manier avec prudence mais il est bien clair que dans notre industrie, si l'on compare le coût d'un ingénieur ou d'un titulaire de doctorat en création de logiciels en Chine ou en Inde, cela n'a rien de comparable aux coûts que nous constatons ici. Le Canada est un pays à coûts moyens puisque nous avons toute une gamme d'avantages.

Quant aux États-Unis, l'écart touche la production et la prospérité. En tant que Canadien, je ne vois pas pourquoi nous accepterions un écart de prospérité par rapport aux États-Unis. Quant aux autres pays, c'est autre chose. Nous sommes dans une période de transition qui durera quelque temps encore où nous devons nous adapter au fait que les coûts de certains pays sont de beaucoup inférieurs aux nôtres et nous devrons nous adapter à la situation en partie en utilisant ces pays comme s'ils faisaient partie de notre chaîne de production. Sans cela, nous serons perdants.

J'imagine qu'on peut analyser la croissance de la productivité d'une année sur l'autre. Cela dépend du point de départ. Un autre pays peut avoir une croissance de la productivité plus rapide que la nôtre mais avoir été moins étonnamment productif au départ. Or, à



so high between ourselves and those developing countries that it will have a tsunami effect on our economy if we do not adjust. Looking at productivity gains means not only looking at how we operate at home but also how we integrate a global supply chain.

**Mr. Veldhuis:** If you look at figure 3 page 4 of my brief, you will see labour productivity growth in all of the industrialized countries. Canada falls behind most industrialized countries, and neither Canada nor the U.S. are among the top performers. Ireland, for one, has dramatically changed its economic environment to one that attracts business investment and increases productivity, and they have done so in a short amount of time. Canada can certainly look to Ireland as an example. Norway, Sweden and Finland are countries that use damaging taxes to a much lower degree than Canada. Canada can learn from certainly learn from these countries.

[Translation]

**Mr. Suret:** In terms of innovation, since that is the part that we have spent the most time looking at, Canada appears to behave somewhat like OECD member countries, however it is the countries outside the OECD that move most quickly in terms of growth in innovation, patents, the working of a patent, and so on. In terms of growth rates, we are being outpaced by countries like Israel, Finland, Sweden and others. We often compare Canada to OECD member countries and we say that it is not all that bad. But it is the countries that are outside the OECD that are doing much better than we are. We have a problem with respect to innovation and innovative companies.

[English]

**Senator Angus:** You have each mentioned one reason for the productivity gap, be it in a global sense or a U.S.-Canada sense. For example, Mr. Suret talked about the lack of available investment monies, venture capital, at the proper costs here to businesses. Mr. Veldhuis talked about the business taxes. These taxes, as far as we know, at least, and to be totally non-partisan for the moment in the atmosphere in which we find ourselves, are being used to support a lifestyle that is very Canadian. The government has to get the monies to finance, as an example, our health care system. These business taxes — which, I agree, are very punitive, and I have for many years been outspoken on the subject; they are a great disincentive for Canadian productivity. What would you replace those tax revenues with? Again, since you raised it, Mr. Veldhuis, would you care to comment on that?

**Mr. Veldhuis:** In short, nothing. One of the critical aspects of generating revenues is that it is easier to generate them from a larger base than a small base. If you decrease business taxes, you will grow your base. Even if you do not replace those taxes, you will get increased revenues because your base is that much larger. If you want to replace them and keep revenue neutral from the

l'heure actuelle, l'écart-coûts est si grand entre nous et les pays en développement que cela aura sur notre économie l'effet d'un tsunami si nous ne nous adaptons pas. L'analyse des gains de productivité n'exige pas uniquement que nous fassions un bilan de nos activités au Canada, mais aussi que nous analysions notre place dans la chaîne mondiale des fournisseurs.

**M. Veldhuis :** Si vous vous reportez à la figure 3 à la page 4 de mon mémoire, vous verrez l'illustration de la croissance de la productivité du travail dans tous les pays industrialisés. Le Canada se classe derrière la plupart des pays industrialisés et ni le Canada ni les États-Unis ne se trouvent parmi les meilleurs de la classe. L'Irlande, pour sa part, a transformé en profondeur son économie de telle sorte qu'elle attire maintenant les investisseurs et accroît sa productivité, transformation qu'elle a faite en très peu de temps. Le Canada peut certainement prendre l'Irlande en exemple. La Norvège, la Suède et la Finlande recourent beaucoup moins que le Canada aux impôts dommageables pour l'économie. Le Canada peut certainement tirer des leçons de l'expérience de ces pays.

[Français]

**M. Suret :** En termes d'innovation, puisque c'est la partie que nous avons davantage regardée, le Canada semble se comporter à peu près comme l'OCDE, par contre ce sont les pays hors OCDE qui se démontrent plus rapide en termes de croissance de l'innovation, croissance des brevets, croissance des brevets exploités et ainsi de suite. Nous nous faisons dépasser par des pays comme Israël pour les taux de croissance, la Finlande, la Suède et autres. Souvent, nous comparons le Canada à l'OCDE et nous nous disons que cela ne va pas si mal. Mais ce sont les pays en dehors de l'OCDE qui vont beaucoup mieux que nous. Nous avons un problème au niveau de l'innovation et des sociétés innovantes.

[Traduction]

**Le sénateur Angus :** Vous avez mentionné chacun une raison de l'écart de productivité par rapport aux États-Unis et au reste du monde. Par exemple, M. Suret a dit que les entreprises manquaient de capitaux, de capitaux de risque, à des coûts raisonnables. M. Veldhuis a parlé des impôts des entreprises. Compte tenu du climat actuel, je veux essayer de faire fi de toute partisanerie, mais ces impôts, d'après ce que l'on sait du moins, servent à appuyer un mode de vie très canadien. Le gouvernement doit avoir l'argent nécessaire pour financer notre régime de soins de santé, par exemple. Le régime fiscal des entreprises — je suis d'accord avec vous, ce sont des impôts punitifs; je le dis d'ailleurs à qui veut l'entendre depuis de nombreuses années; ils sont un obstacle à la productivité du Canada. Par quoi remplaceriez-vous ces recettes fiscales? Puisque vous avez soulevé la question, monsieur Veldhuis, pourriez-vous y répondre?

**M. Veldhuis :** En bref, je ne les remplacerais pas. L'une des caractéristiques de l'obtention de revenus, c'est qu'il est plus facile de les obtenir à partir d'une assiette fiscale plus étendue. En diminuant l'impôt des entreprises, on élargira cette assiette. Même si ces impôts ne sont pas remplacés, les recettes fiscales seront accrues parce que l'assiette en sera d'autant élargie. Si vous teniez

get-go, I would say replace them with taxes that are less damaging. Go with the model that Sweden has gone with, or that Finland has gone with — sales taxes, more payroll taxes and those other less damaging taxes.

**Senator Angus:** You are right in the parish where this subject is often discussed. For example, we have frequently discussed with officials from the Department of Finance the subject of capital gains tax. You have mentioned that. You talked about the capital tax.

Recently, we talked about tax incentives for charitable giving, which in itself can have rather an interesting effect on productivity. I think you would agree. The Finance people tell us that they cannot afford to lose that revenue, that if they do the whole structure and balance of our economy will shift. I have never accepted that. Do you have some kind of concrete data to show that it would be — I do not think the right word is revenue neutral. I think what you are saying is that if we abolish those punitive business taxes, the increased productivity and the new revenues generated from those businesses would replace other taxes, such as, income tax monies; is that right?

**Mr. Veldhuis:** That is right. It is known as the virtuous circle. You reduce taxes, increase economic activity and you get more revenue. Within Canada, there have been good examples of that, in primarily Alberta and Ontario, and to some degree in Saskatchewan, where they have reduced taxes and are now able to spend more money per person than before. Reducing taxes has increased revenues in their case.

[Translation]

**Mr. Suret:** There has been widespread use in Canada of what we call up-front credits. We provide a tax credit to encourage behaviour, and we do so at the outset. Virtually all studies in the world show that this type of intervention is ineffective. It leads to all kinds of behaviour that does not make sense economically, since people will invest for the tax credit and forget about monitoring the company, the investment and so on. Recommendations are unanimous; most countries have abandoned up-front credits in favour of back-end credits. When you have a back-end credit in the form of a capital gains exemption, for example, you pay close attention to your investment. If, regardless of what happens to your investment, you have the tax credit, you do not monitor it.

**Senator Angus:** Can you explain why Canada uses these up-front credits?

**Mr. Suret:** The big difference between Canada and other countries is that it has not reviewed these intervention programs. In Israel or the United States, or other countries, a program lasts

à les remplacer et à veiller à ce que cette mesure soit dès le départ sans effet sur les revenus, il faudrait alors les remplacer par des impôts moins dommageables. Vous pourriez adopter le modèle de la Suède ou de la Finlande, c'est-à-dire des taxes de vente, une augmentation des charges sociales et d'autres impôts moins dommageables.

**Le sénateur Angus :** Vous parlez à des gens qui ont souvent discuté de ce sujet. Par exemple, j'ai fréquemment discuté de l'impôt sur les gains de capital avec des fonctionnaires du ministère des Finances. Vous avez mentionné cet impôt. Vous avez aussi parlé de l'impôt sur le capital.

Récemment, nous avons discuté d'incitatifs fiscaux au titre des dons de charité, des mesures qui peuvent aussi avoir un effet intéressant sur la productivité. Je crois que vous en conviendrez avec moi. Les fonctionnaires des Finances nous disent que nous n'avons pas les moyens de perdre ces revenus, car leur perte modifierait toute la structure et l'équilibre de notre économie. Nous n'avons jamais accepté cet argument. Avez-vous des données concrètes montrant que ces mesures seraient sans effet sur les revenus — si je puis m'exprimer ainsi? Si j'ai bien compris, vous avez dit que nous abolissons ces impôts punitifs sur les entreprises, l'augmentation de la productivité et les nouveaux revenus obtenus de ces entreprises pourraient remplacer d'autres taxes, entre autres l'impôt sur le revenu. Est-ce exact?

**M. Veldhuis :** C'est exact. On parle dans ce cas de cercle vertueux. En réduisant les impôts, on augmente l'activité économique et on obtient des revenus accrus. On en a de bons exemples au Canada même, surtout en Alberta et en Ontario, ainsi qu'en Saskatchewan dans une certaine mesure. Ces provinces ont réduit leurs impôts et sont maintenant en mesure de dépenser plus d'argent qu'auparavant par citoyen. En réduisant leurs impôts, elles ont augmenté leurs revenus.

[Français]

**M. Suret :** On a beaucoup utilisé au Canada ce que nous appelons les crédits immédiats « up front ». Nous donnons un crédit d'impôt pour encourager un comportement et on le donne à l'entrée. À peu près toutes les études à travers le monde démontrent que ce type d'intervention est inefficace. Cela apporte toute sorte de comportements qui sont économiquement aberrants, puisque les gens vont investir pour le crédit d'impôt et oublient de surveiller l'entreprise, l'investissement et ainsi de suite. Les recommandations sont unanimes, la plupart des pays ont abandonné les crédits immédiats pour aller vers les crédits à la sortie. Quand vous avez un crédit à la sortie sous la forme par exemple, d'une exemption du gain en capital, vous allez faire très attention à votre placement. Si, de toute façon, quelque soit ce qu'il advient de votre placement, vous avez le crédit d'impôt, vous ne le surveillez pas.

**Le sénateur Angus :** Pouvez-vous expliquer pourquoi le Canada a utilisé ces crédits immédiats?

**M. Suret :** La grande différence entre le Canada et les autres pays c'est qu'il ne révisé pas ces programmes d'intervention. Quand on regarde Israël ou les États-Unis, ou les autres pays, un



four or five years; it is re-evaluated, analyzed and changed. The labour-sponsored funds program dates back to 1979. It has not been changed since then. Small investment companies in the United States have changed their program at least four or five times with the help of Senate committees. In Canada, we do not change programs, even when they do not work.

[English]

**Senator Harb:** I am somewhat of a contrarian here. To a large extent, we are all dizzy when it comes to looking at productivity. We think we know it, but I have some doubt. Let me run an example by you, and you can tell me whether or not I am right.

When we deal with productivities, we can look at clusters. For example, let us look at information technology or technology as a whole. I am aware of at least one Canadian company that has offices in North America as well as in Latin America, Europe and Asia. That company conducts its business in such a way that a research and development project is conducted on a 24-hour basis. There is a labour pool in North America that works on it for a certain portion of that 24 hours, and then it moves to Europe and finally to Asia. It continues on a 24-hour basis until they produce it. Where does that fit in the equation of measuring productivities?

What factor do you use? Obviously, there are different factors. An engineer here is paid, say, \$50,000, in India, \$25,000, and in China perhaps \$12,000. We are talking about a Canadian company that is selling its product. If you were to use a parallel type of corporation, say, one that used low-tech, that is probably a different animal all together. I would like your comment on that.

If we talk about input and output as a measure of productivity, ideally, you want to have 100 per cent efficiency. That is fine. The reality of what are you talking about is what goes in between the input and the output. You are talking about the variations between Canada and the other countries. Recently, the UN issued a report stating that, in terms of standard of living and quality of life, Canada is the second best country in the world. I need your comment on that. How do we measure whether we are better off as a society or worse off as a society when it comes to the question of productivity, keeping in mind my examples?

**Mr. Courtois:** Our industry is the poster child for the phenomenon you just talked about. When people are locating things around the world so that work on a project continues, when the time comes to have work done in our time zone, we want some of that work, if not all of it, to be in Canada as opposed to the U.S. or Brazil. Yes, there are jurisdictions in the world where the cost of an engineer or Ph.D. is lower than in Canada, but we have certain other advantages. Risk is always an important element. Proximity to the customer if something goes wrong is another element — in other words, how long it takes for your

programme dur quatre ou cinq ans, on le réévalue, on l'analyse et on le change. Quand on parle des fonds des travailleurs, c'est un programme qui date de 1979. Il est inchangé depuis cette période. Les petites sociétés d'investissements aux États-Unis ont changé leur programme au moins à quatre ou à cinq reprises par l'intermédiaire de commissions sénatoriales d'ailleurs. Au Canada, on ne change pas les programmes, même quand ils ne marchent pas.

[Traduction]

**Le sénateur Harb :** Je ne suis pas nécessairement du même avis. Dans une grande mesure, nous sommes tous étourdis lorsque nous examinons la productivité. Nous pensons connaître ce sujet, mais j'en doute. Je vais vous en donner un exemple et vous pourrez me dire si j'ai tort ou raison.

Quand nous examinons la productivité, nous examinons des grappes. Par exemple, nous pouvons examiner la technologie informatique ou la technologie dans son ensemble. Je connais au moins une entreprise canadienne qui compte des bureaux en Amérique du Nord, en Amérique latine, en Europe et en Asie. L'entreprise est ainsi structurée que ses projets de R et D sont menés 24 heures sur 24. L'effectif nord-américain travaille à ces projets pendant une certaine partie de ces 24 heures, puis le travail se poursuit en Europe et enfin, en Asie. Les recherches se poursuivent 24 heures sur 24 jusqu'à la production. Comment cette réalité est-elle prise en compte dans la mesure de la productivité?

Sur quels facteurs se fonde-t-on? Il y a bien sûr différents facteurs. Ici, un ingénieur est payé 50 000 \$, supposons, 25 000 \$ en Inde et peut-être 12 000 \$ en Chine. Il s'agit d'une entreprise canadienne qui vend ses produits. On ne pourrait pas comparer une telle entreprise avec un autre type de société, par exemple, une entreprise à faible technologie. J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Si on évalue la productivité en fonction des intrants et des extrants, on souhaiterait idéalement une efficacité totale. C'est très bien. Mais dans les faits, ce que l'on examine se situe entre les intrants et les extrants. Vous parlez de la différence entre le Canada et les États-Unis. Les Nations Unies ont récemment publié un rapport montrant qu'au titre des conditions ou de la qualité de vie, le Canada est au second rang des meilleurs pays du monde. Qu'en pensez-vous? Compte tenu des exemples que j'ai donnés, comment peut-on mesurer les résultats pour une société en ce qui a trait à la productivité?

**M. Courtois :** Notre industrie est un exemple patent du phénomène dont vous avez parlé. Lorsque des entreprises s'établissent un peu partout dans le monde pour que des projets puissent être réalisés de façon continue, nous voulons qu'une partie de ce travail, sinon la totalité, soit réalisée au Canada plutôt qu'aux États-Unis ou au Brésil, lorsque ce travail se fait dans nos fuseaux horaires. Il existe bien sûr des pays où les services d'ingénieurs ou de scientifiques coûtent moins cher qu'au Canada, mais notre pays offre d'autres avantages. Le risque est toujours un élément important. Il faut également tenir compte de la proximité



product developers to go and see the people who doing the R & D, et cetera? We have a range of things, including our quality of life and including the openness of our society.

In our industry, the most successful labs look like the United Nations — they include people from around the world. Canada's openness is a great advantage in being able to attract these people.

In productivities and competitiveness, it is not just a question of cost of what you get as output and quality for those costs. We are not completely out of the ballgame just because some of our costs are higher. It is a question very often of building a critical mass of expertise around a particular ability to generate innovation that will cause people to come back time and again and not move that around. In that sense, governments have often helped start advanced industries in countries like Canada by taking some government work and putting it into the private sector where you create a critical mass around which those people are then used to try to sell those services around the world.

Here I return to the question of taxes. Taxes and a more efficient tax system are important, and you need to keep working at it. However, it must be a range of solutions to succeed in today's world. There are opportunities that we miss in terms of innovation.

We tend to view our public spending as a problem, instead of looking for opportunities. We spend \$130 billion a year on health care as a country, but we are not looking for opportunities to generate innovation. Every country in the world faces the same problems. We have the ability, with a single-payer system perhaps, to generate innovations that can generate businesses that will supply the health care system that will sell their services around the world, but we do not view it that way. We do not even fund our health care system so that it can invest in innovation for the longer term. The investments for the longer term get to compete with investments for how many beds are available in emergency next month, and it tends to suboptimize the investment in our system.

There are many things where we spend our public money in a way that we are not looking for opportunities for innovation and fostering Canada's success in this environment. It is not just a question of throwing money at things.

**The Chairman:** Mr. Courtois, just as I admonish the senators to be more productive in their answers, that means more concise, I hope you and others would be as well. We want to hear from all our witnesses and senators. Thank you for the information, which is important, but let us make it more concise. Mr. Veldhuis, did you want to respond?

par rapport au client en cas de problème — autrement dit, combien de temps il faut à ceux qui mettent au point votre produit pour consulter ceux qui s'occupent de la R et D, etc. Nous offrons divers avantages, y compris notre qualité de vie et l'ouverture de notre société.

Dans notre secteur, les laboratoires les plus prospères ressemblent aux Nations Unies — on y trouve des gens du monde entier. L'ouverture du Canada est très avantageuse pour attirer ces travailleurs.

La productivité et la compétitivité ne se mesurent pas seulement au coût des extrants et à la qualité de ces coûts. Nous ne perdons pas totalement notre compétitivité parce que certains de nos coûts sont plus élevés. Très souvent, ce qu'il faut, c'est réunir une masse critique de compétences quant à une capacité particulière d'innover afin que les gens reviennent chercher nos services. À cet égard, les gouvernements ont souvent aidé les secteurs de pointe dans des pays comme le Canada en confiant certains travaux du gouvernement au secteur privé, pour créer cette masse critique à laquelle on peut ensuite avoir recours pour vendre ces services ailleurs dans le monde.

Mais permettez-moi de revenir à la question des impôts. Il est important d'avoir un régime fiscal plus efficace et il faut constamment y veiller. Cependant, dans le monde d'aujourd'hui, la réussite dépend de toute une gamme de solutions. Nous ratons des occasions d'innover.

Nous avons généralement tendance à considérer les dépenses gouvernementales comme un problème, au lieu d'évaluer les possibilités. Le Canada dépense 130 milliards de dollars par année au titre des soins de santé, mais nous ne cherchons pas d'occasions d'innover. Tous les pays du monde ont les mêmes problèmes. Nous avons la capacité, dans un régime de payeur unique peut-être, de stimuler l'innovation afin que soient créées des entreprises qui fournissent leurs services aux régimes de soins de santé et pourront vendre leurs services partout dans le monde; mais nous ne voyons pas la chose sous cet angle. Nous ne donnons même pas à notre régime de soins de santé les fonds dont il aurait besoin pour investir à long terme dans l'innovation. Les investissements à long terme sont en concurrence avec les investissements nécessaires pour avoir suffisamment de lits aux urgences le mois prochain, et cela nuit à l'optimisation des investissements dans notre régime.

Il y a bien des choses à quoi nous dépensons les deniers publics sans pour autant chercher des possibilités d'innovation ou tenter de promouvoir la réussite du Canada dans ce genre d'environnement. Il ne s'agit pas simplement de jeter de l'argent ici et là.

**Le président :** Monsieur Courtois, permettez-moi simplement de rappeler à l'ordre les sénateurs en leur demandant d'être plus productifs dans leurs réponses, et j'entends par là plus concis, et j'espère qu'il en ira de même pour vous et pour les autres. Nous voulons donner la chance à tous nos témoins ainsi qu'à tous les sénateurs de se faire entendre. Merci pour ce renseignement, qui est important certes, mais employons-nous à être plus concis. Monsieur Veldhuis, voulez-vous répondre?

**Mr. Veldhuis:** Let me quickly address health care. This is probably one industry that is becoming a drag on productivity in Canada. Health care consumes about 10 per cent of gross domestic product.

**Senator Angus:** It is becoming a drag.

**Mr. Veldhuis:** It is becoming a drag on productivity because Canada does not invest in the advanced technologies.

**Senator Angus:** As Mr. Courtois said.

**Mr. Veldhuis:** That is correct. The single-payer system is the second most expensive in the world. We do not get the technologies because we do not have the right incentives for innovation; that is a huge problem.

In terms of the senator's question on standard of living and the UN report, I have not looked at the UN report. However, if we want to improve our quality of life, we must produce more goods and services and increase our incomes. If we have more income, we can obviously spend more on health care, education and on the things that maybe the UN report has judged to be quality-of-life indicators.

**Senator Hervieux-Payette:** If I look at your recommendation on page 6, you list a number of items where you say we should do this and that. If you were prioritizing — and I show my bias — would you say the adjustment of capital cost allowances to better reflect the true costs of replacing assets would be one of the first three?

**Mr. Veldhuis:** Yes, absolutely. If you look at the figures that the Department of Finance puts out, they calculate welfare gains based on the per dollar tax reduction. The largest welfare gain comes from capital cost allowances. This affects new and incremental investment so that would be first in terms of increasing welfare. Second would be capital taxes, and the third would probably be corporate income taxes.

**Senator Hervieux-Payette:** Not one of you has talked very extensively about the decrease of foreign investment in Canada compared to other countries, and that we are less attractive. Whoever feels comfortable responding, I should like to know your opinion on how we could stimulate more investment. More investment would mean, I suppose, more productivity. I will leave that pending and ask my question to Mr. Suret.

[Translation]

Mr. Suret, a few years ago, a study was conducted on the Quebec and B.C. models for labour sponsored funds. It seems that the B.C. model was more profitable, because it was managed

**M. Veldhuis :** Permettez-moi de dire un mot rapidement au sujet de la santé. C'est probablement une industrie qui de plus en plus freine la productivité au Canada. La santé consomme environ 10 p. 100 du produit intérieur brut.

**Le sénateur Angus :** Cela devient un fardeau.

**M. Veldhuis :** Cela devient en effet un fardeau pour la productivité parce que le Canada n'investit pas dans les technologies de pointe.

**Le sénateur Angus :** Comme l'a dit M. Courtois.

**M. Veldhuis :** C'est exact. Ce système où il n'y a qu'une seule personne qui paie est au second rang des systèmes les plus coûteux du monde. Nous n'avons pas les technologies parce que nous n'avons pas les bons incitatifs pour l'innovation, et cela est un énorme problème.

Pour revenir à la question du sénateur concernant le niveau de vie et le rapport des Nations Unies, je n'ai pas lu ce rapport. Par contre, si nous voulons améliorer notre qualité, nous devons produire davantage de biens et de services et augmenter nos revenus. Avec un meilleur revenu, il est évident que nous pouvons dépenser davantage pour la santé, l'éducation et tous ces éléments qui sont peut-être, selon le rapport des Nations Unies, des indicateurs de la qualité de vie.

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Si on regarde votre recommandation à la page 6, on peut voir plusieurs éléments pour lesquels vous préconisez de faire ceci ou cela. S'il fallait établir des priorités — et je montre ici mes couleurs —, diriez-vous que l'une des trois premières priorités devrait être d'ajuster la déduction pour amortissement afin de mieux refléter les coûts de remplacement?

**M. Veldhuis :** Tout à fait. Lorsqu'on regarde les chiffres du ministère des Finances, on voit qu'il a calculé les gains en matière de bien-être en fonction d'une réduction fiscale par dollar. Le gain le plus important vient de la déduction pour amortissement. Cela affecte les investissements nouveaux mais aussi les investissements graduels, de sorte que c'est l'élément le plus important si l'on veut améliorer le bien-être social. Vient ensuite l'impôt sur le capital, puis probablement l'impôt sur le revenu des entreprises.

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Aucun d'entre vous n'a parlé très longuement de la diminution des investissements étrangers au Canada par rapport à la situation des autres pays, ni du fait que nous sommes moins intéressants pour les capitaux étrangers. J'aimerais savoir comment selon vous nous pourrions stimuler l'investissement étranger, si vous vous sentez suffisamment à l'aise pour répondre à cette question. J'imagine qu'une augmentation des investissements équivaudrait à une augmentation de la productivité. Je vais m'arrêter là mais j'adresse cette question à M. Suret.

[Français]

Monsieur Suret, il y a quelques années, une étude a été effectuée au sujet des fonds des travailleurs de modèles québécois ainsi que ceux de la Colombie-Britannique. Il semble que le



like a private fund. I did an update, since the comparison dates back several years. These people boasted of exceptional performance. I will let you do the assessment.

In your opinion, what would be the impact of putting an immediate end to federal tax credits? We would recover several billion dollars and re-establish the federal fiscal balance. Don't Quebec workers and people working in this field currently have enough funds to invest in Quebec? In other words, stopping will not have a negative impact on the Quebec economy, but a positive impact, if I understand your comments correctly.

**Mr. Suret:** An economy like Quebec's would need \$250 million per year in venture capital if returns in research and development were to be as high as they are in Israel, which is a model in terms of R & D. The FSTQ collects a billion dollars a year and we think it has enough to invest for the next 10 years. So putting an end to this tax credit would absolutely not have a detrimental impact on financing for companies. The governance problems you referred to are particularly serious in Quebec, since we are in an incredible situation where the people investing the money have two seats on the board of directors, which has 17 seats, whereas the union, which does not invest a cent, has 15. The structure is slightly different in the other provinces where the governance problems are a little less serious. However, performance, and my Ontario colleagues have looked at that as well, is more or less the same with a few exceptions. Some labour-sponsored funds are doing slightly better, and they are the ones associated with large banks like Roynat, which has a labour-sponsored fund. We start to wonder when the Royal Bank starts to receive tax credits for labour-sponsored funds.

**Senator Herveux-Payette:** Mr. Courtois, you talked about Japan where there is either a tax credit or a 50 per cent accelerated depreciation. I want to go back to your colleague's comments on investments in the health sector. The vast majority of these investments are in the public sector. Do you have a miracle cure to accelerate the use of new medical technology, knowing that the federal government is in somewhat of an ambiguous situation? We already have an \$800 million fund to upgrade medical equipment in hospitals, and we realized that part of that sum was put, for Quebec, in an Ontario bank account. Do you have a recommendation for the federal government to improve performance in this extremely important sector that represents several billion dollars, if we take into account the federal government and the provincial governments? It seems that equipment is not improving over time. The same is true for

modèle de la Colombie-Britannique était plus performant parce qu'il était géré comme un fonds privé. Je fais une mise à jour puisque cette comparaison date de quelques années. Ces gens se vantaient d'une performance extraordinaire. Je vais vous laisser faire l'évaluation.

D'après vous, quel serait l'impact de cesser immédiatement les crédits d'impôts du gouvernement fédéral? On récupérerait quelques milliards de dollars et on rétablirait la l'équilibre fiscal au fédéral. Les travailleurs québécois et les gens oeuvrant dans ce domaine n'ont-ils pas assez de fonds actuellement pour investir au Québec? Autrement dit, si on cesse, on ne créera pas un choc négatif à l'économie du Québec, mais bien un choc positif, si j'ai bien compris vos propos.

**M. Suret :** Une économie comme celle du Québec a besoin pour l'investissement en capital de risque de démarrage, de 250 millions de dollars par année si elle était aussi performante en recherche et développement qu'Israël, qui est un modèle en terme de RND. Le fonds des travailleurs (FSTQ) ramasse un milliard de dollars par année et nous considérons qu'il a de quoi investir pendant les 10 prochaines années. Donc, mettre fin à ce crédit d'impôt ne créerait absolument pas un choc sur le financement des entreprises. Les problèmes de gouvernance que vous avez évoqués sont particulièrement graves au Québec puisque nous sommes dans une situation invraisemblable où les gens qui investissent de l'argent là-dedans ont deux sièges au conseil d'administration, qui en compte 17, alors que le syndicat qui ne met pas un cent en a 15. La structure est un peu différente dans les autres provinces où les problèmes de gouvernance sont un peu moins graves. Par contre, la performance, et mes collègues ontariens l'ont examinée aussi, est à peu près la même à quelques exceptions près. Quelques fonds de travailleurs vont un peu mieux et ce sont ceux associés aux grandes banques comme la Roynat, qui a un fonds de travailleurs. Lorsqu'on accorde un crédit d'impôt aux titres des fonds de travailleurs à la Banque Royale du Canada, on commence à se poser des questions.

**Le sénateur Herveux-Payette :** Monsieur Courtois, vous parlez de l'expérience japonaise où c'est soit un crédit d'impôt ou 50 p. 100 des dépréciations accélérées. Je reviens sur les propos de votre collègue sur les investissements dans le secteur de la santé. Ce sont en grande majorité des investissements faits dans le secteur public. Avez-vous un remède miracle pour accélérer l'utilisation des nouvelles technologies dans le domaine de la santé sachant que le gouvernement fédéral est dans une situation un peu ambiguë? On a déjà un fonds de 800 millions de dollars pour améliorer les équipements dans les hôpitaux et on s'est aperçu qu'une partie de cette somme était placée pour le Québec dans un compte de banque en Ontario. Avez-vous une recommandation à faire au gouvernement fédéral dans le but d'améliorer la performance dans ce secteur extrêmement important représentant plusieurs dizaines de milliards de dollars, si on



laboratories in other sciences. University laboratories are in ruins. If money is invested in education, it must be used for equipment and not buildings.

**Mr. Courtois:** As regards sciences in general in universities, the federal government can intervene directly at certain levels, especially at the postsecondary level. We must, in fact, build capacity both in terms of equipment and in terms of the number of students at the most advanced levels, because we are lagging behind the United States in this area. As in most companies today, there is a shortage of funding in the education system. Some companies want to provide assistance from the pre-school level right to the end. As for the health care system, it is not easy because of the federal and provincial jurisdictional issues. As an association involved in technology and as simple taxpayers, we see huge sums of money going from one jurisdiction to the other without necessarily any performance criteria on the receiving end.

In our opinion, there should be good faith in dealing with the problem of interference in other areas of jurisdiction, but when people sit down at the table, could they not develop common strategies to make a distinction between long-term investments and not allow short-term problems from preventing us from ever resolving the problem? If we cannot become more efficient, the problems will still exist two or three years down the road. It is a vicious circle. We need communication and good faith. We think the money is there. It can be controlled, at least at the provincial level and through agreements between the federal and provincial levels of government. It needs to be invested differently.

**Senator Massicotte:** When we talk generally about the productivity gap, to draw a comparison with the United States, there are two or three sectors in particular that explain 80 per cent of our differences. In forestry, for example, we are more productive than our US neighbours. The other sectors are electronics and services. Can you be more specific about these sectors? Where are our deficiencies and where are we behind in comparison with the United States?

**Mr. Courtois:** We have examined several sectors, including retail, some manufacturing sectors, and some financial sub-sectors. In this last area, there are sectors in Canada that are major users of productive and not-so-productive technology. Our team examined sectors that were similar, and we noted that there was underinvestment in Canada as compared to the United States.

**Senator Massicotte:** Which sectors are less productive than in the United States? The Bank of Canada conducted a study on that two or three years ago.

parle de l'ensemble du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux. Il semble que les équipements ne s'améliorent pas avec le temps. C'est la même chose pour les laboratoires dans les autres sciences. Les laboratoires d'universités sont en décrépitude. Si des sommes sont investies dans le domaine de l'éducation, elles doivent l'être pour des équipements et non pour les bâtiments.

**M. Courtois :** En ce qui concerne les sciences en général dans les universités, le gouvernement fédéral a la possibilité d'intervenir directement à certains niveaux, surtout au postsecondaire. Il faut effectivement bâtir la capacité à la fois dans les équipements et dans le nombre d'étudiants dans les niveaux plus avancés parce que nous tirons de l'arrière dans ce domaine par rapport aux États-Unis. Comme la plupart des entreprises de nos jours, il y a un manque de financement dans le système d'éducation. Selon les entreprises, certaines veulent aider du préscolaire jusqu'à la fin des études. Pour ce qui est du système de santé, ce n'est pas facile à cause des questions de juridiction fédérale-provinciales. À la fois en tant qu'association impliquée dans la technologie et en tant que simples payeurs de taxes, nous voyons passer d'énormes sommes d'argent d'une compétence juridictionnelle à l'autre sans qu'il y ait nécessairement de critères de performance à l'autre bout.

Il faudrait de la bonne foi selon nous au problème d'interférence dans les autres compétences, mais quand les gens se réunissent autour de la table, ne pourrait-il pas se développer des stratégies en commun pour distinguer entre les investissements à long terme et ne pas laisser les problèmes à court terme faire qu'on ne résolve jamais le problème. Si on n'est pas capable d'améliorer notre efficacité, dans deux ou trois ans les problèmes seront encore là. C'est un cercle vicieux. Cela prend de la communication et de la bonne foi. L'argent est là selon nous. Il peut être contrôlé, du moins au niveau provincial et par des ententes entre les différents paliers, provincial et fédéral. Il s'agit de l'investir différemment.

**Le sénateur Massicotte :** Lorsqu'on parle en général et d'écart de productivité, pour faire une comparaison avec les États-Unis, il y a deux ou trois secteurs en particulier qui expliquent 80 p. 100 de nos différences. Dans le secteur forestier, par exemple, notre productivité est plus élevée que nos voisins américains. Les autres secteurs sont l'électronique et les services. Pouvez-vous être plus spécifique quant à ces secteurs? Où se situent nos lacunes et nos retards par rapport aux États-Unis?

**M. Courtois :** On a examiné quelques secteurs, dont le commerce au détail, certains des secteurs manufacturiers et certains sous-secteurs dans le domaine financier. Dans ce dernier domaine, il y a des secteurs au Canada qui sont de gros utilisateurs de technologies productives et d'autres moins productives. Notre équipe s'est penchée sur les secteurs qui étaient similaires, et on a noté qu'il y avait sous-investissement au Canada par rapport aux États-Unis.

**Le sénateur Massicotte :** Quels secteurs sont moins productifs que ceux des États-Unis? La Banque du Canada a fait une étude à ce sujet il y a deux ou trois ans.

**Mr. Courtois:** I only looked at sectors that should be linked logically. If there are sectors that use less technology in Canada, that invest less, it must be those that are less productive.

**Senator Massicotte:** Perhaps someone else would like to comment. Can you name two or three specific sectors where we are lagging behind the United States? Because we cannot generalize, since there are sectors where we have the upper hand.

[English]

**Mr. Veldhuis:** I have not looked at the sector-specific data, although I am sure Mr. Andrew Sharpe has. I am not concerned with which sectors are productive. The proper role of the government is to create an environment in which all sectors can be productive. We need to look less at specific sectors, specific assets and specific firms and talk more generally about the environment as a whole.

**The Chairman:** On that point, we have aggregate productivity measures from Statistics Canada. We will make those available. As Senator Massicotte points out, if we are into macroeconomics nothing will happen. We want to know, site specifically, which industries are lagging behind and why. If we make generic policy recommendations, we will end up with a generic policy result, which is nowhere. If we make specific policy recommendations, then we can have people held accountable. Governments are to be held accountable, and sectors should be held accountable.

**Mr. Courtois:** From what we have seen, there are some sectoral differences. Mr. Sharpe might have some information on that. Generally, we do not know why. You can find, in the peer to peer sector, in Canada and the U.S, comparable-sized firms. We intuitively surmise, which means that we guess, about the reasons why certain industries lag behind. The low Canadian dollar at some times gave us a sense of complacency. Because the Canadian market is smaller than the American market vis-à-vis a risk-reward relationship, we are going to put more money on the table because we will make more money in the U.S. in a comparable size firm because the market is bigger, but that is all surmise. We do not really know.

[Translation]

**Senator Massicotte:** Ten or 15 years ago, the United States invested billions of dollars in technology. Economists everywhere wondered why they were not seeing results or returns on their investments. We started seeing results five or seven years ago. How can you explain that?

**M. Courtois:** J'ai regardé seulement les secteurs qui devraient être liés logiquement. S'il y a des secteurs qui utilisent moins les technologies au Canada, qui investissent moins, ce doit être ceux qui sont les moins productifs.

**Le sénateur Massicotte :** Peut-être que quelqu'un d'autre voudrait intervenir. Quels sont les deux ou trois secteurs particuliers où nous sommes en retard par rapport aux États-Unis? Parce qu'on ne peut pas généraliser étant donné qu'il y a des secteurs où nous sommes avancés.

[Traduction]

**M. Veldhuis :** Je n'ai pas examiné les données sectorielles, contrairement à M. Sharpe, j'en suis sûr. Ce ne sont pas les secteurs qui sont productifs qui m'intéressent. Le rôle du gouvernement consiste à créer un climat dans lequel tous les secteurs peuvent être productifs. Nous devons moins accorder notre attention à certains secteurs spécifiques, à certains éléments spécifiques et à certaines entreprises spécifiques mais parler de façon plus générale de l'environnement dans son ensemble.

**Le président :** À ce sujet, Statistique Canada mesure la productivité dans son ensemble. Nous allons distribuer ces données. Comme le signale le sénateur Massicotte, si on reste dans le domaine macroéconomique, il ne se passera rien. Nous voulons savoir, site par site, quelles sont les industries qui ont pris du retard et pourquoi. Si nous formulons des recommandations de politique de façon générique, nous aboutirons à une politique générique aussi, ce qui ne mène nulle part. Si nous formulons des recommandations de politique précises, à ce moment-là nous pouvons demander des comptes. Il faut que les gouvernements rendent compte de ce qu'ils font et il faut que les secteurs de l'économie le fassent également.

**M. Courtois :** D'après ce que nous avons pu voir, il y a effectivement des différences sectorielles. M. Sharpe a peut-être des données à ce sujet. Mais en règle générale, nous ignorons pourquoi. On constate, par exemple, dans les secteurs homologues qu'au Canada et aux États-Unis les entreprises sont de taille comparable. Nous faisons des suppositions de façon intuitive, ce qui veut dire que nous devinons, quant aux raisons pour lesquelles certaines industries prennent du retard. Il arrive aussi que la faiblesse du dollar canadien nous rende un peu paresseux. Comme le marché canadien est plus petit que le marché américain en ce qui concerne l'adéquation risques-avantages, nous mettons automatiquement plus d'argent sur la table parce que nous gagnons davantage aux États-Unis en investissant dans une entreprise de taille comparable étant donné qu'aux États-Unis le marché est plus gros, mais tout cela, ce sont des hypothèses. En fait, nous n'en savons rien.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Aux États-Unis, il y a 10 ou 15 ans passés, des milliards de dollars ont été investis dans le secteur de la technologie. Tous les économistes se demandaient pourquoi on ne voyait pas de résultats ou de retour sur les placements. Depuis cinq ou sept ans, on commence à voir les résultats. Quelle explication pourriez-vous offrir à cela?



**Mr. Courtois:** Mr. Greenspan was the first to realize it. He was very sceptical until the late 1990s. He saw the investments, but he did not see the impact on national productivity. In the late 1990s, it started to become obvious. Productivity analysts realized that the effect on productivity came from the way in which we changed our operations to take advantage of what technology had to offer. Experts say that in this sector, there will be even more innovation to come in the next 10 years than there was in the last 10 years. And in the last 10 years, we have seen wireless technology, the Internet, and so on. But there are no productivity gains if the government does not change the way it works in order to take advantage of it. That is why there was a delay of several years between the initial investment and now.

**Senator Massicotte:** Money is not the solution, we need change.

**Mr. Courtois:** It cannot be a passive thing. We cannot just throw money on new technology and expect results, we really have to think hard about our operations.

**Senator Massicotte:** In the medium and long term, there is a direct link between a country's savings rate, the world's savings rate and the investment rate. We hope that with a high investment rate we will get high productivity. The link is a direct one. In the short term, there is not necessarily this link but when you look at Canada, the USA and many western countries, the savings rate is very low. Historically, it is the lowest we have ever seen in Canada for the last 40 or 50 years. First of all, there is a concern because people are saying that if the savings rate is so low, eventually our investment rate will be low. So that means the economy will suffer over the long term. Do you have anything to say about that? Are we right in believing that?

**Mr. Suret:** The savings rate is relatively low. What would be a bit more worrisome would be the inability of people to fund their retirement. That is a problem. In terms of investment, what is important is to know where the investment is going. If we have programs that skew, so to speak, the allocation of funds and if we set things up so that billions of dollars are going to the least productive projects in an economy, we may have the savings rate we want, but we will never get anywhere. Not only do we need savings, but they actually then have to go to the best products, the best projects and the best businesses. That is not what we have right now. That is not what we are observing and that is where the concern lies.

**Senator Massicotte:** Today, our investment rate is far higher than our savings rate. We are borrowing money from other sectors or other countries as such and, indirectly, the argument is given that this affects the Canadian dollar. It is negative. Eventually, we will have to settle that question.

**Mr. Suret:** The differential in the exchange rate has more to do with it than that imbalance, but I will let the macroeconomists take care of that one.

**M. Courtois :** Monsieur Greenspan a été le premier à le réaliser. Il a été très sceptique jusqu'à la fin des années 1990. Il voyait ces investissements, mais il ne voyait pas l'impact sur la productivité nationale. Vers la fin des années 1990, cela a commencé à se manifester. Les analystes de la productivité ont réalisé que l'effet sur la productivité venait de la façon dont on changeait nos opérations pour prendre avantage de ce qu'offrait la technologie. Les experts disent que dans ce secteur, encore plus d'innovations s'en viennent au cours des dix prochaines années que dans les derniers dix ans. Et dans les derniers dix ans, il y a eu le sans-fil, Internet, et cetera. Mais la productivité ne se fait pas si le gouvernement ne change pas sa façon de fonctionner afin d'en prendre avantage. C'est pour cela qu'il y a eu un recul de quelques années entre le moment de l'investissement et maintenant.

**Le sénateur Massicotte :** L'argent n'est pas la solution, il faut changer.

**M. Courtois :** Cela ne peut pas être passif. On ne peut pas juste lancer de l'argent en s'achetant de nouvelles technologies et compter sur des résultats. Il faut vraiment réfléchir à nos opérations.

**Le sénateur Massicotte :** À moyen terme et à long terme il y a une lien direct entre le taux d'épargne d'un pays, le taux d'épargne mondial et le taux d'investissement. On espère qu'avec un taux d'investissement élevé on ait une productivité élevée. Le lien est direct. À court terme, il n'y a pas nécessairement un lien, mais quand vous regardez le Canada, les États-Unis et bien des pays de l'Ouest, le taux d'épargne est très bas. Historiquement, c'est le plus bas qu'on ait jamais vu au Canada depuis 40 ou 50 ans. D'abord, il y a une crainte, parce que les gens se disent que si le taux d'épargne est aussi bas, éventuellement notre taux d'investissement sera bas. Par conséquent, l'économie va souffrir à long terme. Auriez-vous des commentaires à faire à cet égard? Est-ce exact de croire cela?

**M. Suret :** Le taux d'épargne est relativement bas. Ce qui serait un peu plus inquiétant, serait la possibilité pour les gens de financer leur retraite. C'est un problème. En termes d'investissement, ce qui est important, c'est de savoir où va l'investissement. Si on a des programmes qui tordent en quelque sorte l'allocation des fonds et si on s'arrange pour que des milliards aillent vers les projets les moins productifs d'une économie, on a beau avoir le taux d'épargne qu'on veut, on n'arrivera nulle part. Il faut non seulement qu'il y ait de l'épargne, mais il faut ensuite qu'elle aille aux meilleurs produits, aux meilleurs projets et aux meilleures entreprises. Ce n'est pas ce qu'on a actuellement. Ce n'est pas ce qu'on observe et c'est cela qui est inquiétant.

**Le sénateur Massicotte :** Aujourd'hui, notre investissement est beaucoup plus élevé que notre taux d'épargne. On emprunte de l'argent d'autres secteurs ou d'autres pays comme tels et, indirectement, on donne l'argument que cela affecte le dollar canadien. C'est négatif. Éventuellement, il faudra régler cette question.

**M. Suret :** Le différentiel du taux de change joue plus que ce déséquilibre, mais je vais laisser les macroéconomistes s'arranger avec cela.



**Senator Plamondon:** My question is about labour-sponsored funds and it is for Mr. Suret. I have problems understanding that, on the one hand, you are saying that labour-sponsored funds, especially in Quebec, are going into bond funds and private corporations that are in a growth period and therefore do not actually need extra funds. On the other hand, you are saying that if those funds were invested in small venture companies, then it would not be productive. I would like to know when it would be advisable to invest in something risky rather than in a sure thing based on what you were telling us before about the labour-sponsored funds?

My second question: What are our priorities? My question is for the three witnesses. Is it enough to cut costs or should we not invest in human beings, instead? This brings me back to education. Are our children and future generations being trained to be critical thinkers, to innovate, to think or will they simply be trained to do work that will give them good grades and that won't leave much room for critical thinking? Have you stopped to look at this faculty that people have to be objective and to be able to think in order to innovate?

Mr. Courtois, you were addressing technology. You can have a technology which is very productive today, but which, tomorrow, will be replaced by another one and trashed by the consumers. I am thinking about computers and their paraphernalia.

My third question concerns the fact that Canadian business is less and less Canadian because of acquisitions and globalization. For example, Canada wants to increase from 30 per cent to 100 per cent the amount of pension funds that can be invested outside of Canada. Do you think that could harm productivity?

**Mr. Suret:** As far as labour-sponsored funds go, I said the funds invested about 30 per cent of their assets in small private corporations. The rest goes to bonds and elsewhere. The first thing it tells us is that there is not a big enough pool of profitable investments and they cannot invest all the funds that they have.

In the Quebec case, they are pulling in \$1.3 billion a year and they can only invest about \$200 million. They have to invest the rest where they can so they have to take on investment projects with a very low profit margin.

**Senator Plamondon:** So the fund is economically viable but not its objective. Is that it?

**Mr. Suret:** The fund does not have enough good projects to ensure its economic viability. So it has to invest in all kinds of things and you wind up with the results that you get. It is a question of imbalance between what is being done and real needs. On the other hand, the real needs, as we know them, and what is called the equity gap, present themselves during the first stages of a business start-up. That is where the State has to step in.

**Le sénateur Plamondon :** Ma question concerne le fonds des travailleurs et elle s'adresse à M. Suret. J'ai de la misère à comprendre que d'un côté, vous dites que les fonds de travailleurs vont, au Québec particulièrement, vers les fonds d'obligations, vers les sociétés fermées qui sont en croissance, donc qui n'ont pas besoin de fonds supplémentaires. D'un autre côté, vous nous dites que si ces fonds étaient investis dans de petites sociétés à risque, ce ne serait pas productif. J'aimerais savoir quant est-ce qu'il serait conseillé d'investir dans quelque chose à risque plutôt que d'investir dans quelque chose de certain par rapport à ce que vous nous disiez sur le fonds des travailleurs?

Ma deuxième question : quelles sont nos priorités? Ma question s'adresse aux trois témoins. Couper dans les coûts est-il suffisant ou ne devrions-nous pas investir plutôt dans l'être humain? Je reviens à l'éducation. Est-ce que nos enfants et les générations qui s'en viennent sont formés à être critiques, à innover, à penser ou simplement seront-ils formés à produire des travaux qui vont générer des notes et qui ne laisseront pas beaucoup de place pour une pensée critique? Vous êtes-vous attardé à la faculté que les gens ont d'être objectifs et de pouvoir penser pour pouvoir innover?

Monsieur Courtois, vous nous parlez des technologies. Vous pouvez avoir une technologie, qui est très productive aujourd'hui, mais qui, demain, sera remplacée par une autre, et les consommateurs la mettront à la poubelle, je pense aux ordinateurs et à tout ce qui est connexe.

Ma troisième question concerne le fait que les entreprises canadiennes sont de moins en moins canadiennes, et ceci à cause des acquisitions en relation avec la mondialisation. Par exemple, le Canada veut augmenter de 30 p. 100 à 100 p. 100 l'investissement de ses fonds de retraite à l'extérieur du Canada. Croyez-vous que cela puisse nuire à la productivité?

**M. Suret :** Concernant les Fonds de travailleurs, j'ai dit que les fonds investissaient environ 30 p. 100 dans des petites sociétés fermées. Le reste est composé d'obligations et autres. Cela traduit une première chose, c'est-à-dire l'absence d'un bassin suffisant d'investissements rentables, et ils ne sont pas capables d'investir la totalité des fonds qu'ils acquièrent.

Dans le cas du Québec, il a 1,3 milliard de dollars par année et on peut investir environ 200 millions de dollars. Ils sont obligés d'investir le reste où ils peuvent et ils sont donc obligés de prendre des projets d'investissement très peu rentables.

**Le sénateur Plamondon :** Le fonds est donc rentable, mais pas l'objectif du fonds. Est-ce bien cela?

**M. Suret :** Le fonds n'a pas assez de bons projets pour assurer sa rentabilité. Il est donc obligé d'investir un peu n'importe où et on se retrouve avec les résultats qu'on a. C'est un problème de déséquilibre entre l'intervention et les besoins réels. Par ailleurs, les besoins réels tels qu'on les connaît, et ce qu'on appelle l'écart d'équité, se situent au niveau des premières phases de démarrage des entreprises. C'est là que l'État doit intervenir.

Now, with labour-sponsored funds, they can intervene just about anywhere. They even have the right to invest, as they do, in real estate in Poland and in terms of Canadian competitiveness, I cannot see how investing in that sector over there can be useful.

As for your second question, I share your concern about universities. The Soros Foundation is doing a lot of good work on that right now. They are very worried, more specifically, about business taking over universities. They allege that more and more people will be trained to produce in the short term and that short-term research will be done with business in mind, rather than doing fundamental research. So I quite share your concern in that area.

**Mr. Courtois:** Our sector has a view on this which is not necessarily where the problem comes in. It is true that Canada has to continue building up a strong scientific capacity because that is absolutely essential in today's world. However, in our sector, we are seeing that success for a country like Canada is not generating more science PhDs than India or more engineers than China. We won't be able to do that. So, what advantages do we have? Our graduates, then, must be able to think critically and they need a broader education, education in the aspects of human interactivity.

We are noticing that business has a weakness on the selling and marketing side of products. There is a danger of producing innovations that do not generate jobs or improvements in quality of life in Canada because we are weaker than some others in marketing our ideas even though we are considered as being a very open country.

You need a broader education for this and there is something lacking in what we are teaching our youth in that area. We have to educate them to have more open minds. They also have to be able to interact with people and customers because you have to sell to those people. It is true that we represent business and that is the kind of knowledge we want to see, but we realize that for a country like Canada, you need more than just a focused education.

**Senator Plamondon:** So there is a deficiency in that sector.

**Mr. Courtois:** Yes, absolutely.

[English]

**Senator Oliver:** I have two brief questions about productivity for Mr. Courtois. You mentioned the word "clusters" in your direct testimony and in an answer. Would it improve our productivity in Canada if we had more technology clusters in large university towns like Vancouver, Toronto, Montreal and Halifax? Halifax has six universities. We could start commercializing some of the research we did there. Would that help with productivity?

Or, dans les Fonds de travailleurs, ils peuvent intervenir à peu près n'importe où. Ils ont même le droit d'investir comme ils le font dans l'immobilier en Pologne, et je ne vois pas comment cela peut rapporter, en terme de compétitivité canadienne, d'investir là-bas dans ce secteur.

Concernant votre seconde question, je partage votre inquiétude au niveau des universités. Il y a un très bon travail qui se fait présentement par la Fondation Soros sur cette problématique. Ils sont très inquiets, en particulier, de la mainmise des entreprises sur les universités. Ils allèguent que de plus en plus les gens seront formés à produire à court terme, on fera de la recherche à court terme dans une optique d'entreprise et non plus dans l'optique fondamentale. Je partage donc tout à fait votre inquiétude sur cet aspect.

**M. Courtois :** Notre secteur a une perspective à ce sujet qui n'est pas nécessairement là où entre en jeu la problématique. Il est vrai que le Canada doit continuer à se bâtir une capacité scientifique forte, parce que dans le monde d'aujourd'hui c'est absolument essentiel. On s'aperçoit toutefois que, dans notre secteur, le succès pour un pays comme le Canada n'est pas de générer plus de docteurs en science que l'Inde ou plus d'ingénieurs que la Chine. Nous ne pourrions pas le faire. Quels sont donc nos avantages? Il faut justement que nos diplômés aient un sens critique et qu'ils reçoivent une formation plus large, une formation dans les aspects d'interactivité humaine.

Nous remarquons dans l'entreprise une faiblesse du côté du marketing et de la mise en marché des produits. Il y a un danger de produire des innovations qui ne génèrent pas d'emplois ou d'amélioration du niveau de vie au Canada, parce que nous sommes moins forts que certains autres dans le domaine des idées de marketing, et ce même si nous sommes considérés un pays très ouvert.

Cela nécessite une formation plus complète et il y a une lacune du côté de la formation de nos jeunes. Il faut les former afin qu'ils aient un esprit plus ouvert. Il faut aussi qu'ils fassent preuve d'interaction avec les gens et les clients, car il faut vendre à des gens. C'est vrai que nous sommes des entreprises et ce sont les connaissances que nous voulons voir, mais nous réalisons que, pour un pays comme le Canada, cela prend davantage qu'une formation étroite.

**Le sénateur Plamondon :** C'est donc un secteur défaillant.

**M. Courtois :** Oui, tout à fait.

[Traduction]

**Le sénateur Oliver :** J'aurais deux petites questions à poser à M. Courtois en ce qui concerne la productivité. Dans votre témoignage comme dans votre réponse, vous avez parlé de « grappes ». La productivité canadienne serait-elle meilleure si nous avions plus de grappes technologiques dans les grandes villes universitaires comme Vancouver, Toronto, Montréal et Halifax? Halifax compte six universités. Nous pourrions commencer à commercialiser certains travaux de recherche qui y ont été faits. Cela améliorerait-il la productivité?



If we had more electronic business solutions in procurement, supply chain management and so on led by government so that industry would start to employ it as well, would this help our productivity in Canada?

**Mr. Courtois:** Yes to both. Obviously, cluster are extremely high performing in an economy. They create a critical mass and things get attracted to them. Governments, on the other hand, cannot create clusters. Clusters have to come. You need a combination of a university environment and a business environment built around a specialty that can be world beating, and you build around that.

**Senator Oliver:** Can government be a catalyst for it?

**Mr. Courtois:** Yes, the government can put in money. Sometimes, when we see a real cluster developing, government can put in some enhancement money when the right formula is there. The right formula must be the combination of something that is driven by the market, a market pull as opposed to technology push or skills push. Community has to get involved. We are getting to know what the formula is for clusters. You cannot create them, but when you see them beginning to happen, you can accelerate them a bit.

The government as a lead user makes a big difference. When you are talking about commercialization of innovations, governments spend a lot of money. They can get the virtuous circle. They get the benefit of innovation, and they can help stimulate, at early stages of commercialization, as a lead user. Hence, they get the double benefit of not only improving their operations but also taking something that is at an early stage of commercialization and giving it that extra push. Governments should very much count on that. In our industry, many people are worldwide successes, and in many cases government business at the start has been quite instrumental in that. We are not advocating that you throw money at it. We are advocating cases where governments can be better as a result.

**Mr. Veldhuis:** I disagree. We have a government innovation agenda that has reached over \$9 billion, another \$800 million allocated in the 2005 budget, and our R & D as a percentage of GDP is still low. It is declining relative to other countries, to the U.S. Again, this notion that activist government will somehow stimulate innovation and progress does not bear any fruit. Government is there to provide the type of environment that gives businesses the incentive to come in and invest in R & D.

Notre productivité serait-elle également meilleure au Canada si le gouvernement adoptait davantage de solutions commerciales électroniques au niveau des acquisitions, de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, et cetera, ce qui ferait que l'industrie emboîterait le pas?

**M. Courtois :** Oui dans les deux cas. Il est évident que dans une économie, quelle qu'elle soit, les regroupements sont extrêmement performants. Ils créent une masse critique et ont l'effet d'un aimant. En revanche, les gouvernements ne peuvent pas créer de grappes. Les grappes doivent venir spontanément. Il faut au départ un environnement universitaire et un environnement d'affaires qui se combinent dans une spécialité pour devenir un exemple pour le reste du monde, et à partir de là le mouvement suit.

**Le sénateur Olivier :** Mais le gouvernement peut-il faire fonction de catalyseur?

**M. Courtois :** Oui, il peut injecter de l'argent. Il arrive, lorsqu'une grappe est en train de se constituer, que le gouvernement puisse mettre un peu d'argent pour accélérer les choses lorsque la formule est la bonne. Mais la bonne formule doit être une combinaison de plusieurs éléments, quelque chose qui est poussé par le marché, quelque chose qui soit entraîné par le marché plutôt que poussé par la technologie ou telle ou telle compétence. Il faut également que la collectivité intervienne. Nous commençons à bien connaître quelle est la bonne formule pour les grappes. Il est impossible d'en créer, mais lorsqu'on en voit apparaître, on peut accélérer un peu le mouvement.

Lorsque le gouvernement est le principal utilisateur, cela peut faire une grosse différence. Et lorsqu'il s'agit de commercialiser l'innovation, les gouvernements dépensent beaucoup d'argent. Ce sont eux qui peuvent rendre le cercle vertueux. Ce sont eux qui tirent profit de l'innovation et ils peuvent contribuer à la stimuler, au tout début de la commercialisation, parce qu'ils sont les utilisateurs principaux. Par conséquent, ils en tirent un double bénéfice, non seulement en améliorant leur propre fonctionnement, mais également en prenant quelque chose qui en est au tout début de la commercialisation en lui donnant un petit coup de pouce supplémentaire. Les gouvernements devraient beaucoup compter là-dessus. Chez nous, il y a beaucoup de gens qui ont réussi à l'échelle mondiale et, bien souvent, les commandes de l'État au tout début du processus ont été extrêmement utiles. Nous ne préconisons pas pour autant au gouvernement de jeter de l'argent dans ce genre de choses. Ce que nous disons, c'est qu'il y a des exemples où les gouvernements se porteraient mieux s'ils intervenaient financièrement.

**M. Veldhuis :** Je ne suis pas d'accord. Le programme de l'innovation du gouvernement canadien a dépassé les 9 milliards de dollars, 800 millions de plus lui ont été ajoutés dans le budget de 2005, mais le pourcentage de notre PIB consacré aux dépenses en R et D reste faible. Il diminue par rapport aux autres pays, par rapport aux États-Unis. Ici encore, l'idée qu'un gouvernement militant dans ce domaine puisse on ne sait trop comment stimuler l'innovation et le progrès ne tient pas la route. Le gouvernement est là pour créer un environnement tel que l'entreprise soit poussée à intervenir et à investir dans la R-D.



**Mr. Courtois:** If I may, to put a perspective on that, you have to understand the role of government and the role of business. It is not the role of government to commercialize; that is the role of business. However, it is the role of government to build up our country's scientific capability. Businesses will then use the individuals to sell products from that. When you get the roles right, then you can do the spending right.

**Mr. Veldhuis:** I disagree. Look at the countries that have high rates of productivity growth. They create the type of environments where businesses invest in technology and are leading edge in technological process. Government intervention, throughout history, has failed at providing those types of innovations.

**The Chairman:** We will be interested in your emails to us about both those positions.

**Senator Tkachuk:** You said payroll taxes were less a drag on productivity than corporate taxes. Could you explain that further? I always thought that payroll taxes were a drag on productivity.

**Mr. Veldhuis:** In terms of productivity, the main thing that affects productivity is the amount of capital that workers have. If you penalize or take away the incentive to invest in capital, that will harm your standard of living the most. Therefore, taxes that are a direct tax on capital, such as corporate income taxes, capital taxes, sales taxes on business inputs, are the taxes that will have the most detrimental effect.

**Senator Tkachuk:** We are running EI surpluses. Those surpluses are then directed into general government revenue. Obviously, they are in excess of what is needed to do the program. Therefore, if the worker had kept it, there would be more savings and more investment. All of those things would be happening that are not happening because that money is just used up.

**Mr. Veldhuis:** That is right. I do not disagree with you. Certainly, if you reduce the taxes on individuals, payroll and income taxes, you will get increased savings and increased investment and increased risk taking and entrepreneurial activity. Which one is more harmful in terms of the economy? The research shows it is capital taxes rather than payroll taxes.

**Senator Tkachuk:** Because of the shortfall, our Canada Pension Plan is now 9.9 percent, either paid individually as self-employed or split by working for somebody else. All that cash is to pay back for programming that has already been spent over the last two or three decades; that is the reason that we are short. Is that a huge drag on productivity? That is coupled with the fact that it is low-income earners, those between \$3,500 and \$40,000, that are

**M. Courtois :** Si vous me permettez, pour mettre les choses un peu en contexte, il importe de bien comprendre le rôle du gouvernement et le rôle de l'entreprise. Il n'appartient pas au gouvernement de vendre, c'est à l'entreprise à le faire. Par contre, le gouvernement a pour rôle de donner au pays une capacité scientifique. À ce moment-là, l'entreprise va utiliser des gens pour vendre des choses qui sont issues de cela. Lorsque les rôles sont bien assumés, à ce moment-là on peut dépenser à bon escient.

**M. Veldhuis :** Je ne suis pas d'accord. Regardez les pays où la productivité augmente très rapidement. Ces pays se donnent un environnement tel que l'entreprise peut investir dans la technologie et rester à la fine pointe. L'histoire a montré que l'intervention de l'État n'a jamais réussi à produire ce genre d'innovation.

**Le président :** Nous aimerions beaucoup que vous nous fassiez parvenir par courriel vos positions dans ces deux cas.

**Le sénateur Tkachuk :** Vous avez dit que les impôts sur la masse salariale étaient moins pénalisants pour la productivité que l'impôt sur les bénéfices des entreprises. Pourriez-vous être un peu plus précis? J'ai toujours cru personnellement que les taxes sur la masse salariale freinaient la productivité.

**M. Veldhuis :** En ce qui concerne la productivité, le principal élément qui influe sur la productivité est le capital dont disposent les travailleurs. Si on pénalise, si on élimine tout ce qui incite à investir en capital, c'est cela qui nuira le plus au niveau de vie. Ainsi, tout ce qui taxe directement le capital, par exemple, les taxes sur le revenu des entreprises, l'impôt sur le capital, la taxe de vente sur les intrants commerciaux, tout cela a l'effet le plus néfaste qui soit sur la productivité.

**Le sénateur Tkachuk :** Le fonds de l'assurance-emploi est constamment excédentaire. Ces excédents sont versés au Trésor public. Manifestement, le gouvernement touche plus que ce qu'il lui en coûte pour gérer ce programme. Par conséquent, si les salariés pouvaient garder cet argent, ils pourraient économiser davantage et donc investir davantage aussi. Il y a toutes sortes de choses qui pourraient se produire et qui ne se produisent pas parce que cet argent disparaît.

**M. Veldhuis :** C'est exact, je n'en disconviens pas. Il est certain que si on réduit la fiscalité qui frappe les particuliers, les cotisations sociales et l'impôt sur le revenu, l'épargne augmentent, l'investissement augmente, la prise de risques augmente aussi, de même que l'activité des entreprises. Pour l'économie, qu'est-ce qui est le plus nuisible? Les travaux de recherche démontrent que l'impôt sur le capital est plus nuisible que les taxes sur la masse salariale.

**Le sénateur Tkachuk :** En raison du déficit, le Régime de pensions du Canada est actuellement à 9,9 p. 100 de taux de cotisation, des cotisations qui sont payées par les travailleurs autonomes ou conjointement par le salarié et par son employeur. Tout cet argent sert à payer des dépenses qui ont déjà été faites depuis 20 ou 30 ans, et c'est pour cette raison qu'il y a un trou dans la caisse. Est-ce un frein énorme pour la productivité? Cela

paying all of the need for future generations rather than it being split all the way up. That must be a drag on productivity.

**Mr. Veldhuis:** It is even worse than those that are earning \$40,000. If you look at the 1997 reforms, most people would be outraged if they knew where most of the money came from. Most of the money came from freezing the exemption, not increasing the \$3,500 exemption at inflation. Therefore, our newspaper carriers are the ones that saved this program.

Does it have a drag on productivity? It certainly has a drag on savings, the amount of money that lower-income earners have to save. The government has not done a good job of addressing the fact that we could get more savings out of lower-income people if we had the right sort of programs.

The RRSP program is good if you earn a certain amount of money; but if you are a low-income earner, there could be different programs, like prepaid tax programs, where you pay the tax first and then you do not pay any tax when you take it out. There are other ways of inducing lower-income people to save.

**Senator Angus:** I am told by some guru in the field that in terms of the Canada-U.S. productivity gap, one of the negative factors that we face here in Canada, quite apart from the ones you have mentioned, has to do with our cold climate. I was surprised to hear that, and then I thought about it. In certain industries, there are expenses involved with heating, and clothing and working conditions are other factors. Is there anything to this?

**Mr. Courtois:** I am not sure. I have not heard that as being one of the negative factors. Indeed, if anything, in history, it has probably been a positive. Sometimes when people face challenges, they try harder and in more innovative ways. The fact that we are ahead of the rest of the world in telecommunications has often been attributed, at least in part, to our climate because we have to.

**Mr. Veldhuis:** If you look at Hong Kong in the 1950s — this is an island that has no natural resources and is virtually a rock. It has been remarkable in improving living standards, probably the highest rate of economic growth because it is the most economically free economy. The government does not get involved. It is easy there to invest and to create business and jobs.

s'ajoute au fait que ce sont les petits salariés, ceux qui gagnent entre 3 500 \$ et 40 000 \$ par an qui paient tout ce dont auront besoin les générations à venir, au lieu qu'il y ait partage équitable tout le long de l'échelle. Cela doit sûrement nuire à la productivité.

**M. Veldhuis :** C'est encore pire que ceux qui gagnent 40 000 \$. Lorsqu'on regarde les réformes de 1997, la plupart des gens seraient outrés d'apprendre d'où venait l'essentiel de tout cet argent. Le plus clair de tout cet argent venait du gel de l'exemption, de sa non-indexation. Par conséquent, ce sont les petits livreurs de journaux qui ont été le salut du programme.

Cela nuit-il à la productivité? Cela nuit assurément à l'épargne, à ce que les petits salariés doivent économiser. Le gouvernement n'a pas vraiment fait grand-chose pour exploiter le fait qu'avec des programmes bien conçus, les petits salariés seraient en mesure d'épargner davantage.

Les REER sont un excellent vecteur pourvu qu'on gagne suffisamment d'argent. Mais pour les petits salariés, il pourrait y avoir d'autres types de programmes, par exemple, des programmes permettant d'épargner une partie de son revenu après impôt, ce qui en exonérerait le produit au moment où on l'utilise. Il y a toutes sortes d'autres façons d'inciter les petits salariés à économiser.

**Le sénateur Angus :** Un de ces gourous de la finance me disait, en parlant de l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis, que l'un des facteurs négatifs dont nous sommes victimes ici au Canada, en plus de ceux que vous avez déjà mentionnés, est la rigueur de notre climat. J'étais très étonné de l'entendre dire cela, mais ensuite j'y ai réfléchi. Il est certain que certaines industries doivent dépenser de l'argent pour le chauffage, les vêtements, les conditions de travail, etc. Cet argument a-t-il une certaine validité?

**M. Courtois :** Je ne suis pas certain. Je n'ai jamais entendu parler de cela dans les facteurs négatifs. Au contraire, cela a probablement été, historiquement parlant, un facteur plutôt positif. Lorsque la vie n'est pas facile, les gens réagissent parfois en faisant preuve de plus de courage et de plus d'ingéniosité. Le fait que, dans le domaine des télécommunications nous soyons loin en avance par rapport au reste du monde, a souvent été attribué, en partie du moins, à la rigueur de notre climat qui faisait que nous n'avions pas le choix.

**M. Veldhuis :** Si on songe à ce qu'était Hong Kong dans les années 50 — une île dépourvue de ressources naturelles, un rocher quasiment nu —, on voit bien que cette enclave a réussi de façon assez remarquable à améliorer sa qualité de vie, et elle affiche probablement le taux de croissance économique le plus élevé parce que c'est également l'économie la plus libre. Le gouvernement n'intervient absolument. Il est donc facile d'y investir, de créer de l'activité économique et des emplois.

*[Translation]*

**Senator Massicotte:** Mr. Suret, your business has a good reputation and you do a lot of research. Do you agree with the answer that we got before that taxes on the workforce are less important than taxes on capital to increase productivity?

**Mr. Suret:** The capital tax is in fact the key element.

**Senator Massicotte:** How important is infrastructure in comparison with productivity? Should it be financed by the federal government or by the municipal government?

**Mr. Suret:** We could start by cleaning up the tax system and regaining funds in terms of tax expenditures. These are things that we do not often think about. We could clean up the vast majority of tax expenditures and come up with enough money to provide a partial or total capital gains exemption. It would be a simple shift. There is no need to come up with other ways of financing. The people at C.D. Howe have been making those recommendations for a long time.

*[English]*

**Senator Massicotte:** Productivity is deemed to be the solution to the coming demographic challenge we have in our country. What could we do to help? Obviously, productivity is measured per capita, and a lower percentage of our population will be working 20 years from now than it is today. What should we do to help achieve that significant productivity gain we must have to even maintain our quality of life?

**Mr. Veldhuis:** The only way we will maintain the programs Canadians have chosen — health care and education — is to grow the base of our economy. The only way you do that is to get workers producing more per hour that they work. The only way to do that is to get the business investment that we need. You also need the human capital, but Canada does well on human capital. You need the business investment, and the way you do that is by not penalizing business investment.

**The Chairman:** I want to make a comment. Perhaps you can respond in writing.

When we start gathering these analyses, either comparing us to the United States or comparing us to the OECD or to other countries — high cost, low cost, soft climate, hard climate — it is clear that Canada is facing a crisis of productivity, wherever you look. We are underproducing, and it is a form of economic separation. We are economically separating ourselves from the more productive countries in the world.

When you think about this, perhaps you will come back to us with some specific recommendations that we could make. This is very troubling to all of us. You can sense it by each of the senators

*[Français]*

**Le sénateur Massicotte :** Monsieur Suret, votre entreprise a une bonne réputation et vous faites beaucoup de recherche. Êtes-vous d'accord avec la réponse qu'on a obtenue tantôt selon laquelle les taxes de la main-d'œuvre sont moins importantes que les taxes sur le capital pour augmenter la productivité?

**M. Suret :** La taxe sur le capital est effectivement l'élément clé.

**Le sénateur Massicotte :** Quelle importance peut-on donner à l'infrastructure par rapport à la productivité? Devrait-elle être financée par le gouvernement fédéral ou par le gouvernement municipal?

**M. Suret :** On pourrait déjà nettoyer la fiscalité et regagner en termes de dépenses fiscales. Ce sont des choses auxquelles on ne pense pas beaucoup. On pourrait nettoyer une très grande partie des dépenses fiscales et gagner suffisamment d'argent pour faire une exemption partielle ou totale du gain en capital. Ce serait simplement un déplacement. Il n'y a pas à financer autrement. Ce sont les recommandations des gens de C.-D. Howe depuis longtemps.

*[Traduction]*

**Le sénateur Massicotte :** La productivité est censée être la solution au problème démographique qui s'annonce au Canada. Que pouvons-nous faire pour faciliter les choses? Il est évident que la productivité se mesure par habitant, et que d'ici 20 ans, notre population active sera moins élevée qu'à l'heure actuelle en pourcentage de la population totale. Que devrions-nous faire pour obtenir ces gains de productivité importants dont nous allons avoir besoin pour conserver notre qualité de vie?

**M. Veldhuis :** La seule façon de parvenir à conserver les programmes que la population a voulus — santé et éducation — serait d'élargir la base de notre économie. La seule façon d'y parvenir, c'est de faire en sorte que les travailleurs produisent davantage par heure travaillée. La seule façon d'y parvenir, c'est d'attirer les investissements commerciaux dont nous avons besoin. Il faut également un capital humain, mais à ce titre-là, le Canada s'en tire bien. Il faut par contre des investissements commerciaux, et pour avoir des investissements commerciaux, il ne faut pas que ceux-ci soient pénalisés.

**Le président :** Je voudrais faire un commentaire. Vous pouvez peut-être y répondre par écrit.

Lorsque nous commençons à réunir toutes ces analyses qui nous comparent soit aux États-Unis, soit à l'OCDE, soit encore à d'autres pays — coûts élevés, faibles coûts, climat tempéré, climat vigoureux — il est clair que le Canada est en pleine crise de productivité, peu importe dans quel secteur on regarde. Nous sommes en état de sous-production, c'est même une forme de séparation économique. Économiquement parlant, nous nous distançons des pays les plus productifs au monde.

Après y avoir réfléchi, vous pourrez peut-être nous formuler des recommandations précises dont nous pourrions nous inspirer. Tout cela nous perturbe tous beaucoup. Vous pouvez d'ailleurs



who are concerned. We do not know the answers. We hope to get some of the answers, or some feeling.

In each statistic and chart we have looked at, whether it is from Statistics Canada or the private sector, the economic separation is on. It is on in terms of productivity. We would be interested in you coming back after you listen to the rest of the evidence and giving us more focussed responses. We thank you for your attendance today, for your preparation and briefs.

We now have another set of witnesses. Welcome. We are delighted that you are here with us today. We are continuing our experimental round table study in productivity and competition. We have many questions but not too many answers. We are delighted to welcome Mr. Andrew Sharpe and Mr. Bruce Winchester.

Please proceed, gentlemen.

**Mr. Bruce Winchester, Director of Research Services, Atlantic Institute for Market Studies:** Honourable senators, you are to be congratulated for using your position as distinguished public representatives to deliberate on this important issue.

Improving productivity matters because without at least matching the output per worker of our competitor nations, the very foundation of our social contract in Canada would be in jeopardy. From the perspective of the public policy think tank that happens to be located in Atlantic Canada, the Atlantic Institute for Market Studies, AIMS, has seen firsthand the pernicious impact of the decline in productivity. Atlantic Canada's challenge in accomplishing economic convergence with the rest of Canada is parallel to the overarching challenge of improving national productivity. Barriers to greater prosperity in Atlantic Canada can be grouped into three categories — public policy barriers, human capital barriers and barriers to the adoption of new technologies. These do not function in isolation but they do have distinct characteristics.

Over the past few years, AIMS has published extensively on these subjects. In particular, I draw the attention of senators to our studies on equalization, in particular the report entitled "Taxing Incentives," which shows the pernicious impacts of equalization on provincial taxes. It is important to think about one of the conclusions the author found, which is that the provinces in receipt of equalization tend to have higher tax rates and tend to impose heavier taxes on weaker bases. These are capital taxes and business taxes. They are the ones we refer to when speaking to improving productivity.

bien le sentir en écoutant les sénateurs qui se sont interpellés. Nous ignorons les réponses. Nous espérons pouvoir en obtenir quelques-unes, ou au moins une idée de ce qu'elles pourraient être.

Dans tous les tableaux, dans toutes les statistiques que nous avons examinées, peu importe leurs sources, Statistique Canada ou le secteur privé, on constate cette séparation économique. Et tout tourne autour de la productivité. Lorsque vous aurez entendu le reste des témoignages, nous aimerions beaucoup que vous puissiez revenir et nous donner des réponses mieux ciblées. Nous vous remercions d'être venus aujourd'hui, de vous être bien préparés et de nous avoir remis des mémoires.

Nous allons maintenant entendre une autre fournée de témoins. Bienvenue à tous. Nous sommes ravis de vous voir aujourd'hui. Nous poursuivons cette étude un peu expérimentale en table ronde qui est consacrée à la productivité et à la concurrence. Nous avons de très nombreuses questions mais guère de réponses. Nous sommes ravis d'accueillir M. Andrew Sharp et M. Bruce Winchester.

La parole est à vous, messieurs.

**M. Bruce Winchester, directeur des services de recherche, Atlantic Institute for Market Studies :** Honorables sénateurs, vous méritez des félicitations pour avoir utilisé votre charge d'éminents représentants de la population pour délibérer de cette question importante.

Il est important d'améliorer la productivité parce que si nous ne parvenons pas au minimum d'égaliser les pays qui sont nos concurrents en matière de production par travailleur, le fondement même de notre contrat social canadien risque d'être compromis. Du point de vue de ce groupe de réflexion sur les politiques publiques qui, fortuitement, est situé dans la région Atlantique, l'Atlantic Institute for Market Studies ou AIMS a constaté de façon tout à fait directe l'impact pernicieux du déclin de la productivité. Le problème de la région atlantique soucieuse d'arriver à une convergence économique avec le reste du pays s'inscrit dans le droit fil d'un enjeu plus général, améliorer la productivité nationale. Les obstacles qui entravent l'amélioration de la prospérité de l'Atlantique peuvent être classés en trois catégories : les obstacles attribuables aux politiques publiques, les obstacles attribuables au capital humain et les obstacles attribuables à l'implantation de nouvelles technologies. Ces trois catégories d'obstacles n'agissent pas en autonomie, mais elles ont des caractéristiques propres.

Depuis quelques années, l'AIMS publie énormément d'articles sur ces questions. J'attire en particulier l'attention des sénateurs sur nos études concernant la péréquation, et en particulier sur un rapport intitulé « Taxing Incentives » qui montrent les effets pernicieux de la péréquation sur la fiscalité provinciale. Il est important de songer à l'une des conclusions de l'auteur, en l'occurrence, que les provinces qui bénéficient de la péréquation tendent à imposer des barèmes fiscaux plus élevés et des taxes plus lourdes à des bases plus faibles. Il y a l'impôt sur le capital et l'impôt sur le revenu des entreprises. Ce sont ces deux impôts-là que nous invoquons lorsque nous parlons d'améliorer la productivité.

In addition, the federal government has piled on top of equalization a system of regional subsidies and support. As of this year, the federal government will handout about \$1.8 billion to help support industries in economically disadvantaged parts of the country. In the case of Atlantic Canada, the biggest of these agencies, the Atlantic Canada Opportunities Agency, ACOA, has played a dubious role in the region's economy. While it is often touted as bringing productive innovation to the region, unfortunately, that is not what the grants and contributions given out by the agency have done. More often, they have hindered productivity. In particular, rather than increasing the available pool of investment capital, ACOA's free money has pushed out investors who cannot compete with these kinds of terms, namely low-cost borrowing. As a result, we hear from firms pursuing innovation, and they tend to balk at the bureaucratic approach of ACOA in the face of diminished options for securing private capital investment. It is a vicious circle. The ACOA money pushes out money and then the high provincial capital and business tax rates also push out more money. It is tough for those firms trying to be innovative in the Atlantic region.

At the other extreme, there is a kind of revolving-door support engaged in by ACOA, whereby they come back time and time again, in the parlance of ACOA, "to maintain jobs." The problem is that, as ACOA contributes money to maintaining jobs, they are effectively subsidizing less productive industries, which is to say, the federal government's policy is subsidizing less productive industries. Basically, this grant is making up for the fact that it is more expensive to produce in the Atlantic region. Certainly, this is one of the barriers to productivity that we see in Atlantic Canada. In both cases, less intervention on the part of government would be a good thing.

The next public policy barrier is labour, which tends to bleed into the realm of human capital. Employment Insurance, which is perhaps one of the most hotly debated and paradoxical programs in Atlantic Canada, is hotly charged because the fear of altered benefits creates a very real and visceral reaction in certain communities that sense any changes would be the death knell for them. However, it is paradoxical that the EI system has created labour shortages. Despite regionally high levels of unemployment, we find examples of firms that are unable to fill positions. We read headlines in the newspapers in Atlantic Canada of entire industries that are either expecting labour shortages or experiencing labour shortages. The bottom line is that people decide to avail themselves of employment insurance in some instances. As a result, there are not enough people to fill the job openings. That has a tremendously negative effect on productivity.

Qui plus est, le gouvernement fédéral a ajouté à la péréquation un système de subventions et d'aide régionale. Cette année-ci, le gouvernement fédéral va décaisser environ 1,8 milliard de dollars pour aider les industries des régions économiquement défavorisées du pays. Dans le cas de la région atlantique, la plus grosse de ces agences, l'APECA, a joué un rôle douteux dans l'économie régionale. Même elle est souvent vantée pour avoir introduit des innovations productives dans la région, malheureusement ce n'est pas là le produit des subventions et contributions accordées par l'agence. Plus souvent, ces subventions et contributions ont freiné la productivité. Au lieu d'accroître, par exemple, le réservoir disponible de capital d'investissement, l'argent offert gratuitement par l'APECA a chassé les investisseurs qui étaient incapables de faire concurrence à ce genre de conditions, c'est-à-dire des emprunts à faible taux. Tout cela a fait que les entreprises en quête d'innovation se plaignent à nous et ont tendance à se rebiffer contre les façons bureaucratiques de l'APECA alors qu'il y a de moins en moins de possibilités pour elles d'accéder à des investissements privés. C'est un cercle vicieux. L'argent de l'APECA chasse l'argent privé, et le mouvement est encore exacerbé par les impôts provinciaux élevés qui frappent le capital et les bénéfices d'entreprises. Pour ces entreprises, il est difficile de faire preuve d'innovation dans la région de l'Atlantique.

Il y a un genre de politique de la porte tournante pratiquée par l'APECA lorsqu'elle dispense ses fonds, qui fait qu'ils viennent sans cesse frapper à nouveau à la porte pour, selon les termes de l'APECA, « conserver l'emploi ». Le problème est qu'à mesure que l'APECA dépense de l'argent pour conserver l'emploi, elle subventionne en fait des industries moins productives, ce qui revient à dire que le gouvernement fédéral a pour politique de subventionner des industries moins productives. Essentiellement, cette subvention vient compenser le fait qu'il est plus coûteux de produire dans l'Atlantique. Il s'agit à ce moment-là d'un des obstacles qui entrave la productivité dans l'Atlantique. Dans les deux cas, il serait bon que le gouvernement réduise son intervention.

Ensuite, il y a au nombre des obstacles attribuables à la politique publique la question de la main-d'œuvre, qui tend à pénétrer le domaine du capital humain. L'assurance-emploi, l'un des programmes probablement les plus chaudement débattus et les plus paradoxaux dans l'Atlantique, est extrêmement contestée parce que la crainte de voir les prestations modifiées crée dans certaines collectivités une réaction très réelle et tout à fait viscérale parce qu'elles considèrent qu'un changement quel qu'il soit sonnerait leur glas. Cela dit, il est paradoxal de voir que le système d'assurance-emploi crée des pénuries de main-d'œuvre. Malgré des taux de chômage régionaux historiquement très élevés, il y a néanmoins des entreprises qui ne parviennent pas à trouver de la main-d'œuvre. Nous lisons dans les journaux de l'Atlantique que des pans entiers de l'industrie craignent ou connaissent déjà des pénuries de main-d'œuvre. Au bout du compte, il y a des gens qui, dans certains cas, décident d'émigrer à l'assurance-emploi. Par conséquent, il n'y a pas suffisamment de monde pour répondre aux offres d'emploi. Cela a un impact extrêmement négatif sur la productivité.



There are other negative aspects in terms of productivity. The Employment Insurance program does not allow businesses to engage in a rational marshalling of their resources. If people are stuck in an economic and cultural mode where they are being propped up by unemployment benefits, employers are able to pay their employees less. Those employees do not need to earn as much money because employment insurance fills the gap in their income. At the same time, workers have no incentive to invest in themselves, and so, as a result, many of them are unable and unwilling to invest in new skills, capabilities and abilities to add to productivity. Again, we have this vicious cycle of EI propping up unproductive agencies and of discouraging people from investing in human capital, which we know to be important.

As I mentioned before, at certain times of the year in certain regions, we find labour shortages, which is paradoxical because we think of Atlantic Canada as having extremely high unemployment and needing this program. In addition, we see that high rates of taxes by the local and provincial governments also discourage investment. Hence, these policies combine to make it difficult to encourage productivity in Atlantic Canada. That is part of the reason that the region has not converged with the rest of the country.

One last thing to consider is the failure to adopt new technologies. I will speak to aquaculture because it is an example of a technology that is important to Atlantic Canada. It also demonstrates that, even though innovative and productive technology might be involved, sometimes it is not adopted soon enough, the result of which is many negative effects on the rest of the economy.

There has been movement in the aquaculture industry, but the fundamental problem revolves around the regulatory environment. This environment has substantially discouraged adoption of new technology and thus development of the industry. The current gatherer mode of fishing could be replaced by a more efficient farming mode of production. By changing the production patterns of fishing, secondary fishing industries could also change and adopt new technologies, which is to say that the fishery could be more productive. Then there would be spillover effects, which we are not seeing because the aquaculture industry is not vibrant. These spillover effects are all about technological innovation, in biotechnologies, pharmaceuticals and environmental areas. Without this keystone industry — and we do not have a robust aquaculture industry — nothing happens.

Government needs to rationalize the regulatory and property environment around aquaculture. This is important in Atlantic Canada, but you can also see it nationally. New modes of production will not be adopted if you cannot make it happen. If you do not have high-quality property rights to impose or

Mais il y en a d'autres. Le programme d'assurance-emploi ne permet pas aux entreprises d'ordonner de façon rationnelle leurs ressources. Lorsque les gens se trouvent pris dans un modèle économique et culturel dans lequel l'assurance-emploi vient compléter leurs revenus, les employeurs peuvent facilement payer moins leurs travailleurs. Ces travailleurs n'ont pas besoin de gagner autant d'argent parce que l'assurance-emploi leur paie un complément. Mais en même temps, les travailleurs n'ont aucun intérêt à s'investir davantage, de sorte que très souvent, ils n'ont ni les moyens, ni la volonté d'acquérir de nouvelles compétences, de nouvelles capacités, de nouvelles habiletés pour améliorer la productivité d'ensemble. Ici encore, c'est le cercle vicieux de l'assurance-emploi qui soutient des agences improductives et qui décourage l'investissement dans le capital humain, à un élément que nous savons être important.

Comme je l'ai déjà dit, dans certaines régions et à certaines époques de l'année, il y a des pénuries de main-d'œuvre, ce qui est tout à fait paradoxal parce que nous voyons toujours l'Atlantique comme une région victime d'un taux extrêmement élevé de chômage et qui a vraiment besoin de ce programme. Par ailleurs, nous constatons également que les taux d'imposition très élevés des gouvernements provinciaux et des administrations locales découragent eux aussi l'investissement. Par conséquent, toutes ces politiques se combinent et font qu'il est difficile d'encourager la productivité dans l'Atlantique. C'est en partie pour cette raison que la région n'a pas réussi sa convergence avec le reste du pays.

Une dernière chose à prendre en compte est le fait que les nouvelles technologies ne sont pas utilisées. Je parlerai de l'aquaculture parce que c'est un bon exemple de technologie importante pour l'Atlantique. C'est également un exemple qui prouve que, même si une technologie innovatrice et productive est peut-être utilisée, elle n'est parfois pas implantée suffisamment vite, avec pour résultat de nombreux effets néfastes pour le reste de l'économie.

L'industrie de l'aquaculture a un peu bougé, c'est vrai, mais le problème fondamental demeure le cadre réglementaire. Cet environnement a beaucoup fait pour décourager l'adoption d'une nouvelle technologie et donc le développement de toute l'industrie. La pêche, qui est le mode d'exploitation halieutique actuel, pourrait facilement être remplacée par l'aquaculture, qui est un mode de production plus efficace. En changeant les modes de production, les industries secondaires pourraient également évoluer et adopter de nouvelles technologies, ce qui veut dire que toute la pêche pourrait devenir plus productive. Il y aurait alors des retombées en cascades, des retombées qui n'existent pas pour l'instant parce que l'aquaculture n'est pas dynamique. Ses effets de rejaillissement se feraient tous sentir au niveau de l'innovation technologique, de la biotechnologie, de l'industrie pharmaceutique et de tout ce qui concerne l'environnement. Sans cette industrie de base — et l'aquaculture n'est pas robuste chez nous — il ne se passe rien.

Il faut que le gouvernement rationalise l'environnement réglementaire et celui de l'immobilier en les axant sur l'aquaculture. C'est important de le faire dans l'Atlantique, mais cela pourrait également valoir pour le reste du Canada. Sans cela, il ne pourra pas y avoir d'autres modes de production. Si le régime



innovate this new industry, then you will be unable to proceed. At the same time, if you are not assured of the intellectual capital being protected — high-quality property rights protection — then it is difficult to go ahead with certain kinds of innovations.

The institute has published extensively on the aquaculture industry. I would invite honourable senators to take a look at some of the items on our website. I will send some material to the committee clerk as well for the perusal of senators. There is a significant amount of material on this.

**The Chairman:** Any case studies to prove your point would be welcome.

**Mr. Winchester:** There is considerable material on our website. We have been internationally recognized for our role in sparking the debate on aquaculture. It is an important issue in Atlantic Canada.

Some people will come before and argue that big programs and broadband environmental regulations will help Canada acquire and develop “the next big thing.” If the experience in Atlantic Canada is any indication, government would do better to stay out of the way and stick to its key role in ensuring both physical and intellectual property rights, encouraging investment in human capital and attracting people and investment to the country.

A fundamental reform to equalization payments and EI must be adopted. An expert panel will speak to equalization, and we will go forward and speak to them. However, senators should think about and be aware of the negative impacts of this federal policy. We have seen much about such things as removing disincentives on natural resources, where there may be some changes. The program needs to be changed so that the disincentives for provinces to reduce business taxes and capital taxes can be changed. The federal government can make changes and reduce, but if that is not followed in kind by the provincial governments also reducing some of those burdens, then you will not find a growth of investment in the region.

As well, there needs to be reform to the Employment Insurance program. It can no longer be used to encourage seasonal employment and early, unskilled entry into the workplace. We cannot afford to have that happening when we are trying to improve productivity. The EI program must return to its original intent, as a temporary income-support program. There are many different things that could occur: for example, changing the intensity rule, changing the level at which one must work to qualify for initial benefits.

However, one of the innovations that we talked about is rather interesting and worth considering — that is, changing the premium structure.

des droits en matière immobilière n'est pas suffisamment bon pour cette nouvelle industrie, il sera impossible de progresser. Parallèlement, si rien ne garantit la protection du capital intellectuel — un excellent régime de droits en matière immobilière —, il est difficile de procéder à certaines innovations.

Notre institut a énormément publié au sujet de l'aquaculture et j'invite d'ailleurs les honorables sénateurs à consulter certains de nos articles sur notre site Web. Je vais envoyer de la documentation au greffier ainsi que pour l'édification des sénateurs. Il y a énormément de documentation sur ce sujet.

**Le président :** Nous vous serions reconnaissants de nous faire parvenir toutes les études de cas à l'appui de votre argumentation.

**M. Winchester :** Il y a déjà beaucoup de choses sur notre site Web. La façon dont nous avons suscité le débat sur l'aquaculture nous a valu une réputation internationale. C'est un dossier très important pour l'Atlantique.

Certaines personnes viendront vous dire que les gros programmes et une réglementation environnementale tous azimuts aideront le Canada à acquérir et à développer « le prochain gros morceau ». Si on en juge d'après l'expérience de l'Atlantique, le gouvernement aurait plutôt intérêt à rester sur la touche et à se borner à assumer son rôle premier qui est de faire respecter les droits de propriété matérielle et intellectuelle, d'encourager l'investissement dans les ressources humaines, d'attirer au Canada des investissements et du capital humain.

Il faut remanier en profondeur le système de la péréquation et de l'assurance-emploi. Un groupe d'experts vous parlera de la péréquation, et nous allons nous-mêmes nous adresser à lui. Mais les sénateurs devraient également songer aux impacts négatifs de cette politique fédérale et s'en méfier. Il y a eu, nous l'avons vu, beaucoup de choses comme l'élimination des obstacles à l'exploitation des ressources naturelles, où il pourrait y avoir des changements. Ce programme lui aussi doit être modifié afin que tout ce qui empêche les provinces de réduire les impôts sur les bénéfices des entreprises et l'impôt sur le capital puisse être remanié. Le gouvernement fédéral peut apporter des changements et offrir des réductions, mais si les gouvernements provinciaux n'emboîtent pas le pas en réduisant eux aussi certaines de ces charges, les investissements n'augmenteront pas dans la région.

En outre, il faut également remanier le programme d'assurance-emploi. Il ne faut plus que ce programme serve à encourager le travail saisonnier et l'entrée trop active d'une main-d'œuvre trop qualifiée dans le marché du travail. Nous ne pouvons pas nous permettre ce genre de choses alors même que nous nous employons à améliorer la productivité. Le programme d'assurance-emploi doit retrouver ses racines premières, c'est-à-dire redevenir un programme de soutien temporaire du revenu. On pourrait faire toutes sortes de choses, comme modifier la règle de l'intensité, ou encore changer le niveau auquel il faut travailler pour pouvoir être admissible à une première prestation.

Toutefois, l'une des innovations que nous proposons, soit la refonte de la structure des cotisations, est plutôt intéressante et mérite un examen sérieux.

In the United States, employment insurance is done at the state level. There are big differences between the premiums charged to an employer who frequently lays off employees versus one who does not. In fact, premiums are much larger if you lay off your employees. This is important for productive innovation because it will encourage companies to employ people they intend to keep on their payroll. Therefore, those people can invest in their own skills, but also those companies can invest in themselves. If we had a differential premium charge rather than a flat premium that all employers pay under the current system, then we would discourage the kinds of things that we have seen and make these jobs more permanent rather than temporary.

You need only look at the differences between the unemployment rate in New Brunswick and neighbouring Maine where they have this kind of system. We see in Maine that the employment rate is much lower for all of the reasons I have mentioned before.

I will conclude by saying that there are three areas to be considered. We need to look at changing the policy environment so that equalization and employment insurance do not discourage innovation. We need to ensure that, when government intervenes and gets involved in protecting things like property rights, the right kinds of property rights are protected and that the regulatory environment is made simple, more effective. If we do not, those will be substantial barriers to innovation.

**The Chairman:** Mr. Winchester, I want to suggest to you that we are interested in your general comments, we are interested in macro comments, but we are also interested in statistical support for all or any of your statements. Anything that you can give us in a statistical model to demonstrate the effectiveness of what you are saying would be appreciated. You have made some wide, sweeping analyses of some of the programs. That is fair. We would like to get any statistical models that you can show to demonstrate the efficacy of what you have suggested.

Not to criticize you, Mr. Winchester, but to commend Mr. Sharpe, our next witness, who has done exactly that. He has given us some very interesting statistics to plough through.

**Mr. Andrew Sharpe, Executive Director, Centre for the Study of Living Standards:** Honourable senators, I thank you for the invitation to appear here today.

The Centre for the Study of Living Standards is an economic research institute based in Ottawa. We are independent and non-profit. We do a significant amount of work in productivity, living standards and economic well-being. We have a journal called the *International Productivity Monitor*, which is distributed throughout the world.

Why is productivity important? Productivity is our economic destiny. If we have a 1 per cent productivity growth, we will see living standards double in 70 years. If we can raise productivity growth rate to 3 per cent, we will double in 24 years. If we can attain 2 per cent productivity growth over the next 30 years, all the problems related to aging in terms of the cost of health care

Aux États-Unis, l'assurance-emploi relève de chaque État. On y observe de grands écarts entre les cotisations que doivent payer les employeurs qui licencient souvent leur personnel et les autres. Les cotisations sont beaucoup plus élevées pour les employeurs qui mettent leurs employés à pied. Cela est très important par rapport à l'innovation productive, car on encourage ainsi les entreprises à garder leurs effectifs. Ces employés sont donc en mesure de se perfectionner et les entreprises d'en tirer parti. Par conséquent, si on substituait à notre taux fixe de cotisations pour tous les employeurs un taux variable, nous assisterions moins au genre de choses qui se sont passées ici, et il y aurait plus d'emplois permanents et moins d'emplois temporaires.

Pour s'en persuader, il suffit de comparer le taux de chômage du Nouveau-Brunswick et celui de son État voisin, le Maine, où le système américain est en vigueur. Le taux du Maine est beaucoup plus faible pour toutes les raisons que j'ai mentionnées.

En conclusion, je dirai que nous devons nous pencher sur trois questions. Il faut modifier les politiques de telle manière que la péréquation et l'assurance-emploi ne nuisent pas à l'innovation. Lorsque le gouvernement intervient afin de protéger des choses comme le droit à la propriété, il faut qu'il protège les droits de propriété appropriés et qu'il opte pour une réglementation plus simple et plus efficace. Il faut veiller à cela car autrement, l'intervention de l'État entraînera de sérieux obstacles à l'innovation.

**Le président :** Monsieur Winchester, vos remarques générales nous intéressent, mais nous aimerions aussi que vous étayiez toutes vos affirmations à l'aide de données. Nous vous serions reconnaissants de nous fournir tout modèle statistique susceptible de soutenir vos propos. Vous avez exposé des analyses très générales et généralisatrices à propos de certains programmes. Fort bien. Nous aimerions cependant aussi disposer de modèles statistiques établissant le bien-fondé de telles affirmations.

Sans vouloir vous critiquer, monsieur Winchester, c'est précisément ce qu'a fait notre prochain témoin, M. Sharpe, que nous félicitons d'ailleurs. Il nous a en effet fourni des données très intéressantes à consulter.

**M. Andrew Sharpe, directeur exécutif, Centre d'études des niveaux de vie :** Honorables sénateurs, je vous remercie de l'invitation que vous m'avez faite de témoigner ici aujourd'hui.

Le Centre d'étude des niveaux de vie est un institut de recherche économique indépendant et sans but lucratif situé à Ottawa. Notre organisme effectue de nombreux travaux portant sur la productivité, les niveaux de vie et le bien-être économique. Nous publions aussi une revue, l'*International Productivity Monitor*, dont le rayonnement est international.

Pourquoi la productivité compte-t-elle? Parce qu'elle correspond à notre destin économique. Si la productivité augmente de 1 p. 100, notre niveau de vie doublera en 70 ans, si elle progresse de 3 p. 100, il doublera en 24 ans. Si nous réussissons des gains de productivité de 2 p. 100 au cours des 30 prochaines années, tous les problèmes liés aux coûts des services



and pensions will pretty well evaporate. If we can do well in productivity, we will solve many potentially important societal problems.

However, a perspective on this issue is needed. Productivity is important, but it is not everything. I would argue that economic well-being and quality of life are probably higher-level, more important concepts than productivity. However, productivity contributes significantly to the economic well-being of Canadians and to our quality of life. There are tradeoffs, but overall they are not that important. Hence, it is important that we focus on productivity.

Today, I want to first talk about productivity developments and then about policies to raise productivity. I have put forward six concrete policy suggestions for this committee to consider. I have submitted a document to you that we prepared for this committee on recent developments in productivity in Canada and the United States. I will not talk about that. There is quite a bit of material there. I will summarize the key findings.

What has happened recently is unprecedented in our economic history in terms of productivity developments. In 2003, we attained a productivity growth rate in the business sector of 0.1 per cent a year. In 2004, we did worse — it was zero. Hence, in the last two years, we have had no productivity growth for the business sector in Canada in terms of output per hour, which is probably the best measure of productivity.

On the other hand, the United States has done the opposite. They have had a productivity growth rate of over 4 per cent per year for the last two years. That is a gap of about 8 percentage points between the two countries. The level of output per hour in Canada, as a proportion of that in the United States, has plummeted from 81 per cent in 2002 to 74 per cent in 2004. That is a major deterioration in our relative productivity performance vis-à-vis the United States. We have done a significant amount of work on the reasons behind the gap, and I will refer you to some of our documents in the *International Productivity Monitor*.

Today, however, we are talking more about growth rates.

I will just give a brief overview of what has happened. First, in terms of the United States, what appears to have happened there is acceleration in the pace of technological change. We thought that was the situation in the second half of the 1990s, when productivity increased significantly in the United States. However, since 2000, there has been a second productivity growth rate acceleration in the United States. Now, the trend for productivity growth rate seems to be over 3 per cent a year. This is an extremely positive development for both the United States and for Canada, in the long run, because we tend to lag behind the United States in terms of our economic developments. These technological changes happening in the United States will spill

de santé et des pensions et causés par le vieillissement de la population s'évanouiront. Si nous atteignons un bon niveau de productivité, nous résoudrons bon nombre de problèmes importants de société.

Il faut toutefois mettre les choses en perspective. La productivité a une importance certaine, mais elle n'est pas tout. À mon avis, le bien-être économique et la qualité de vie sont probablement encore plus importants. Il n'empêche que la productivité contribue de façon non négligeable au bien-être économique du Canada et à notre qualité de vie. Cela nous oblige à faire certains compromis, mais ils ne sont pas très lourds de conséquences. Par conséquent, il demeure indispensable de nous concentrer sur la productivité.

Aujourd'hui, j'aimerais d'abord parler des derniers faits observés en matière de productivité et des politiques qui la favorisent. J'ai donc articulé mon exposé à l'intention du comité en six propositions de politiques concrètes. Je vous ai remis un document dans lequel il est question des dernières tendances de la productivité, tant au Canada qu'aux États-Unis. Je n'en parlerai toutefois pas. Les documents sont assez abondants, je me contenterai donc d'en résumer les principales conclusions.

Ce qui s'est passé récemment en matière de productivité est sans précédent dans notre histoire économique. En 2003, notre taux de croissance de la productivité était de 0,1 p. 100 dans le secteur des affaires. En 2004, c'était pire, il était nul. Par conséquent, ces deux dernières années, dans le secteur des entreprises, il n'y a eu aucune croissance de la productivité sur le plan du rendement par heure, probablement la mesure la plus juste de cela.

En revanche, les États-Unis ont connu des résultats opposés. Ces deux dernières années, la productivité a augmenté là-bas à un rythme de 4 p. 100 par année. Cela représente un écart de quelque huit points de pourcentage entre les pays. Au Canada, notre rendement par heure, par rapport à celui des États-Unis, a dégringolé, passant de 81 p. 100 en 2002 à 74 p. 100 en 2004. Il s'agit d'une grave détérioration de la productivité relative. Nous avons étudié de manière assez poussée les raisons qui expliquent une telle différence, et je vous indiquerai lesquels de nos travaux là-dessus vous pouvez consulter dans l'*International Productivity Monitor*.

Aujourd'hui cependant, nous discutons davantage des taux de croissance.

Je vais vous donner une brève vue d'ensemble de ce qui s'est passé. D'abord, aux États-Unis, il semble y avoir eu accélération du changement technologique. Nous croyons avoir observé cela pendant la seconde moitié des années 90, lorsque la productivité a sensiblement augmenté. Toutefois, depuis 2000, il y a eu une deuxième accélération de la croissance de la productivité aux États-Unis. À l'heure actuelle, le rythme annuel semble avoir dépassé 3 p. 100 par année. C'est extrêmement positif, à la fois pour les États-Unis et le Canada à long terme, car notre croissance économique a tendance à tirer de l'arrière par rapport à celle de notre voisin du Sud. On peut donc penser que le Canada finira par bénéficier des changements



over to Canada in the future. It is positive that the United States is doing so well, even though, in the short term, it is leading to an increase in the gap between our two performances.

What is happening in Canada? First, I will preface my remarks by saying I am a hostage to the data that Statistics Canada produces in productivity growth. They are known to change their numbers. They revise the productivity numbers frequently because they revise the output numbers. If you look at the average change over the last six years, it has been 1 per cent per year, which is a significant change. On June 10, they are releasing revised estimates of productivity. You may see an improvement at that time. I do not know if that will happen. It could get worse; I do not know. It is unlikely that they will revise all of it. Let us hope not. If they do, there are some serious problems with our statistical estimates, if there is that much noise in the data.

We have identified three key factors that appear to explain what is happening in Canada, particularly since 2000. This is preliminary analysis, so it is subject to revision. First, the rate of productivity growth in the information and communications technology sector, or ICT, seems to have fallen significantly. In the second half of the 1990s, productivity growth in the ICT-producing sector was around 11 per cent a year. Since 2000, it has been about -1 per cent a year. That sector is relatively small in terms of its size.

**The Chairman:** That is contrary to what we heard from Mr. Courtois, who said they are on the cutting edge of productivity. When I look at those numbers, they support what you say, that productivity seems to be on the reverse.

**Mr. Sharpe:** It appears that way. First off, that sector suffered a major collapse in recent years, so this might be a temporary phenomenon. It is true that they are on the cutting edge. There could be other reasons, reasons linked to the structural problems in the sector with not letting people go combined with a big slump in output, which can lead to poor growth in productivity.

We have identified, in terms of the sources of the decline in the productivity growth rate since 2000, on an industry basis, that a large chunk of it is due to ICT manufacturing and, to a lesser degree, ICT services.

A second key factor appears to be a slower rate of growth of aggregate demand. The economy since 2000 has been growing more slowly than it did in the second half of the 1990s, which was really a boom period. We had a slowdown, particularly in 2000 and 2001, and then in 2003 we had a number of shocks that reduced economic growth. Overall, when you have slower economic growth, you also have slower productivity growth, because you have less learning by doing and less economies of scale.

technologiques qui sont en cours aux États-Unis, même si, pour le moment, les bons résultats économiques de notre voisin accentuent l'écart entre nos deux pays.

Que se passe-t-il au Canada? D'entrée de jeu, je dois préciser être entièrement tributaire des données de Statistique Canada portant sur la croissance de la productivité. Or, on sait que l'organisme a tendance à réviser ses chiffres, fréquemment ceux qui se rapportent à la productivité, après modification des données relatives aux résultats économiques. Si vous vous reportez aux résultats des six dernières années, les révisions moyennes des chiffres s'établissent à 1 p. 100 par année, ce qui est élevé. Le 10 juin, Statistique Canada communiquera ses prévisions révisées de la productivité. On observera peut-être une amélioration, mais je l'ignore. Ça pourrait aussi empirer. Il est peu probable que toutes les données soient révisées, enfin, nous l'espérons. Si elles l'étaient, nos prévisions statistiques ne seraient vraiment pas fiables avec tous ces bruits dans les données.

Nous avons cerné trois facteurs fondamentaux qui semblent expliquer ce qui se passe au Canada, particulièrement depuis 2000. Bien sûr, puisqu'il s'agit d'analyses préliminaires, elles sont sujettes à révision. D'abord, la croissance de la productivité semble avoir reculé sensiblement dans le secteur des technologies de l'information et de la communication, ou le TIC. Dans la seconde moitié des années 90, la productivité a connu une croissance de quelque 11 p. 100 par année. Depuis 2000, elle a été d'à peu près moins 1 p. 100 par année. Précisons qu'il s'agit d'un secteur de taille relativement modeste.

**Le président :** C'est le contraire de ce que nous a dit M. Courtois, selon qui ce secteur est à la fine pointe de la productivité. Toutefois, lorsque je regarde les chiffres, ils appuient vos informations, la productivité semble à la baisse.

**M. Sharpe :** Ça en a tout l'air. D'abord, ce secteur ayant subi un effondrement ces dernières années, il peut s'agir d'un phénomène temporaire. Il est vrai cependant que c'est un secteur de pointe. La faible croissance de la productivité peut tenir à d'autres facteurs sectoriels, comme des problèmes structurels et le maintien d'effectifs élevés en même temps qu'un marasme des résultats.

Nous avons étudié le déclin de la croissance de la productivité selon les industries depuis 2000, et sommes arrivés à la conclusion qu'il tenait en grande partie au ralentissement dans les secteurs de fabrication des TIC, et dans une moindre mesure, des services des TIC.

La diminution de la croissance de la demande globale semble aussi un autre facteur important. Depuis 2000, l'économie a connu une expansion plus lente que pendant la seconde moitié des années 90, qui a vraiment connu une vague de prospérité. Nous sommes ensuite passés par un ralentissement, surtout en 2000 et 2001, puis en 2003, nous avons subi certains soubresauts qui ont réduit la croissance économique. Dans l'ensemble, lorsque la croissance économique est au ralenti, la productivité elle aussi est plus faible, du fait qu'il y a moins de formation sur le tas et moins d'économies d'échelle.

Finally, we have seen a slower rate of growth in machinery and equipment investment and in ICT investment. They are still growing, but the growth rate is much slower. When you look at it on a per hour basis, that is, the capital intensity of machinery equipment and ICT, it is also growing, but much slower.

Hence, we have identified those three areas as the three factors behind slower growth.

We think our productivity growth will rebound in the future. That is largely driven by technological developments as we have seen what is happening in the United States. I do not think it is a crisis situation right now. We should be doing better, and we need policies to do better, however, I do not think it is in crisis. We cannot overreact. It is important not to overreact.

Turning to the policy area, this was not in the document I handed out to you because it is more of an analytical document. Policy is a little different.

I want to put forward six public policies to raise productivity growth in Canada. First, I will preface my remarks by saying that in terms of the business sector, it is important to recognize that business-sector productivity is the responsibility of the business sector, not government. Government creates the right framework for businesses to improve productivity. I will be looking at public policies, but it is the business sector itself, through its own actions, that must take responsibility for productivity growth through investment, through innovation and through improving human capital. Those are the three key drivers. The business sector already has an incentive to do that, but it is the role of the public sector to facilitate the business sector productivity growth.

The first policy is that it is very important that we maintain a full employment environment. Full employment means that there is not slack in the system. It means that there are economies of scale, learning by doing and less inefficiencies. It is important that the Bank of Canada pursue a monetary policy that allows us to have as low a rate of unemployment as is compatible with stable inflation and to keep interest rates low. That is a framework for macroeconomic policy.

The second key policy area for government is that government should assist in the promotion of the diffusion of new technologies. Ultimately, it is new technologies that improve productivity. Canada contributes only a small percentage of the new innovations in the world, because we are such a small country relative to the total world. Certainly R & D is important, but while many companies do not do R & D, they can use best business practices or technologies. Businesses in Canada should be aware of what are best practices throughout the world. They already have incentive to be aware, but government can facilitate that through information provision, through programs such as NRC's IRAP — Industrial Research Assistance Program — which promotes diffusion of new technology. I stress the importance of new technologies and their diffusion.

Enfin, la croissance de l'investissement en matériel et biens d'équipement a aussi reculé, tout comme celle de l'investissement dans le secteur des TIC. Il y a quand même eu croissance, mais elle a été beaucoup plus lente. Lorsqu'on analyse cela sur une base horaire, c'est-à-dire lorsqu'on examine l'intensité de capital correspondant aux biens d'équipement et aux TIC, il y a encore croissance, mais une croissance beaucoup plus lente.

Nous avons donc conclu que ces trois facteurs étaient à la source du ralentissement de la croissance.

Nous estimons que notre productivité va recommencer à croître à un rythme plus accéléré. Dans une grande mesure, cela sera à la remorque des progrès technologiques, comme nous avons pu l'observer aux États-Unis. Cela dit, je ne pense pas que nous soyons en situation de crise. Nous devrions mieux réussir, et il nous faut des politiques qui nous aideront à y parvenir, mais je ne pense pas qu'il y ait crise. Gardons-nous donc de réagir avec excès. Il est important de résister à cela.

Si je passe maintenant aux politiques, je me trouve à déborder du document que je vous ai fourni, qui est plutôt analytique. La question des politiques est un peu différente.

J'aimerais tout de même vous proposer six politiques susceptibles d'augmenter la croissance de la productivité au Canada. Avant d'aller plus loin, je tiens à dire que c'est au secteur commercial qu'il incombe de s'occuper de sa productivité, non au gouvernement, et il faut le reconnaître. Les gouvernements créent un cadre propice à la productivité. Je vais donc me pencher sur des politiques, mais je le répète, c'est le secteur des affaires lui-même qui doit agir, prendre en main sa productivité en investissant, en innovant et en améliorant ses ressources humaines. Ce sont les trois principaux moteurs de la productivité. Le secteur commercial est déjà motivé à chercher cela, mais le secteur public doit l'aider, lui faciliter la tâche.

En premier lieu, il est impératif de créer un milieu favorisant le plein emploi, car cela signifie qu'il n'y aura pas de stagnation dans le système. Il y aura des économies d'échelle, de l'apprentissage sur le tas et moins d'inefficacités. Il importe donc que la Banque du Canada adopte une politique monétaire qui nous permette d'avoir le taux de chômage le plus bas possible tout en allant de pair avec une inflation stable et de faibles taux d'intérêt. C'est dans un tel cadre que devrait s'inscrire la politique macroéconomique.

Deuxièmement, le gouvernement doit aussi absolument encourager la diffusion des nouvelles technologies. En fin de compte, ce sont elles qui font monter la productivité. Le Canada ne représente qu'une faible proportion des innovations à l'échelle internationale, parce que notre pays est très petit par rapport au reste du monde. Certes, la R et D est importante, mais même les entreprises qui n'en font pas peuvent s'inspirer des meilleures technologies et pratiques de gestion. Les entreprises canadiennes doivent être au courant des pratiques exemplaires des autres pays. Elles ont déjà des raisons de l'être, mais les gouvernements pourraient leur faciliter la tâche, en les renseignant, grâce à des programmes comme le PARI du Centre national de recherches, qui s'occupe justement de diffuser les nouvelles technologies. J'insiste donc là-dessus.



The third key policy area is fostering competitive markets, particularly in the product area. It is important that there be competition. The best tonic for productivity growth is competition. When you are in a competitive environment, you have an added incentive to introduce new technologies, to train your workers and to be on the cutting edge. Competition is really a key element of productivity growth.

The fourth key area is that it is very important that we promote the movement from low- to high-productivity activities for our workforce by region and by industry. Subsidizing declining industries is not in the productivity interests of Canada. There are political reasons for that, and I understand that; it may be necessary in certain cases. However, overall, we should be trying to facilitate the movement of resources from, say, low-productivity regions to high-productivity regions through mobility grants and through providing better information for these people to move and other types of incentives in that area.

The fifth key area that we should be looking at is investments in post-secondary education, both in terms of the teaching and, of course, in research and development. Why does the United States have the highest productivity level in the world? The answer is that it has basically the most cutting-edge technologies. Why does it have the most cutting-edge technologies? The answer is that the U.S. has the best research universities in the world. There have been many spinoffs from the universities in the Boston area, and Silicon Valley associated with Stanford University. Even in Canada, we see that with Waterloo University in terms of spinoffs with RIM. It is important that we have strong research universities. They can create technologies in the long run.

Finally, for the sixth possible area that we can consider, I want to look at a very interesting fact. I said that the United States is the leading country in the world in terms of technologies. That is definitely true. However, in terms of output per hour, it does not have the highest level of output per hour in the world. A number of European countries have higher levels of labour productivity than the United States, including France. Why does France have a higher level of labour productivity than the United States? There are two reasons. First, there are many government regulations on minimum wages that keep out the less skilled people, so that the employment rate is lower. However, France also has fewer working hours per year, which has a positive effect on productivity. If you work 30 hours a week instead of 40, on an hourly basis you will be more productive on 30 hours. You will produce less at 30 hours than 40, but in terms of output per hour, you will be more productive at 30. There will be less time for meetings. You will be more concentrated and focussed on your job if you know you are only at work 30 hours a week. The French have done that through legislation. I am not necessarily advocating that; that might be too heavy-handed an approach. However, policies that promote longer vacations and more public holidays contribute to our economic well-being because we have

En troisième lieu, il faut favoriser la concurrence des marchés, surtout dans le secteur de la fabrication. Il est important qu'il y ait concurrence, car elle est le meilleur stimulant de la productivité. Lorsqu'on évolue dans un milieu à forte concurrence, on est davantage motivé à utiliser de nouvelles technologies, à former les employés et à chercher à se maintenir à la fine pointe du progrès. La concurrence est un pilier de l'accroissement de la productivité.

Quatrièmement, il est très important d'encourager le passage d'activités à faible productivité à celles à forte productivité selon les régions et les industries. Les subventions aux industries en déclin n'aident pas à relever la productivité du Canada, ne sont pas dans son intérêt. Il y a toutefois des raisons politiques à cela, j'en conviens; c'est nécessaire dans certains cas. Il n'empêche que dans l'ensemble, nous devrions nous efforcer de faciliter le mouvement de ressources, par exemple, de régions à faible productivité vers celles à forte productivité, grâce à des subventions à la mobilité et à une meilleure diffusion des renseignements aux gens qui sont susceptibles de bouger, et à d'autres mesures de ce genre.

En cinquième lieu, nous devons investir dans l'enseignement post-secondaire, en soutenant l'enseignement, mais aussi, bien sûr, la R et D. Pourquoi les États-Unis connaissent-ils le plus haut niveau de productivité du monde? Parce que c'est là que se trouvent les meilleures universités de recherche du monde. Ainsi par exemple, la région en périphérie de Boston a bénéficié de larges retombées des universités de cette ville, tout comme Silicon Valley a des liens très étroits avec l'Université Stanford. Même au Canada, l'Université de Waterloo a eu des effets bénéfiques sur sa région, par l'entremise des modèles industriels régionaux. Il est donc important de pouvoir compter sur des universités fortes en recherche.

Enfin, en sixième lieu, j'aimerais me pencher sur un fait très intéressant. J'ai bien dit que les États-Unis sont au premier rang de la recherche sur le plan de la technologie. C'est indubitable. Toutefois, ce n'est pas à eux que revient la palme mondiale du rendement à l'heure. Certains pays européens les dépassent à cet égard, dont la France. Pourquoi la productivité du travail est-elle plus élevée en France qu'aux États-Unis? Deux raisons expliquent cela. D'abord, de nombreux règlements gouvernementaux relatifs au salaire minimum excluent les gens moins qualifiés, ce qui donne un taux d'emploi plus faible. Toutefois, comme en France il y a moins d'heures ouvrables par année, cela fait remonter la productivité. Si l'on travaille pendant 30 heures par semaine plutôt que 40, on sera plus productif à l'heure. Il y aura moins de temps à consacrer aux réunions. Aussi, on se concentre davantage sur le travail à faire puisqu'il y a moins d'heures pour le terminer. La France a légiféré pour créer cette situation. Je ne préconise pas nécessairement cela : une telle démarche serait peut-être trop dirigiste. Cela dit, les politiques accordant de plus longues vacances et un plus grand nombre de jours fériés concourent aussi à notre bien-être économique parce que les gens ont plus de loisirs. Ils y perdent peut-être un peu sur le plan de la rémunération, mais sur une base horaire, ils deviennent plus



more leisure time. We lose income to a certain degree, but on an hourly work basis, we become more productive. The key is an output per hour basis, not total output basis.

Those are six areas that this committee can look at in terms of specific policies to improve productivity.

**Senator Angus:** Mr. Winchester, do you live in the Maritimes? In Nova Scotia?

**Mr. Winchester:** The institute is headquartered in Halifax.

**Senator Angus:** Is that where you are personally based?

**Mr. Winchester:** I am based here in Ottawa, but the institute does its work in the Atlantic region.

**Senator Angus:** I wonder if you said some of the things that you said to us today in Halifax.

**Mr. Winchester:** I had the pleasure of talking about the unemployment insurance question in particular on talk radio in Halifax a few months back.

**Senator Angus:** Did they like it? Did they like you?

**Mr. Winchester:** I did not give out my hotel room, if that is what you are asking.

**Senator Angus:** I was interested in four or five of your points about ACOA and abolishing it and so on. You have touched a welcome chord with me. There is a man in Ottawa whose initials are S.H. Mr. Harper made some statements about these things and he was very unpopular.

**Senator Tkachuk:** So did Mr. Brisson.

**Senator Angus:** It seems to me they were the same things. The things you are saying, which I fully agree with, have to do with aid and assistance programs that are misdirected. That might be an overgeneralization. You are saying they could be more efficiently directed. If it were you wanting to improve productivity in those provinces in Atlantic Canada, you might make some major adjustments that would result in improving the productivity; is that right?

**Mr. Winchester:** That is absolutely the case.

**The Chairman:** Do not lead the witness on a partisanship issue.

**Senator Angus:** Your Lordship, I am not leading the witness.

**Mr. Winchester:** I will stay away from partisan comments.

**The Chairman:** This committee has been very good in trying to shield its partisanship. We are trying to get at the facts as best we can.

**Senator Angus:** That is right.

**The Chairman:** I will allow our deputy chairman to pursue this, but let us put it in a positive light, if we could.

productifs. L'essentiel, c'est le rendement à l'heure, non le rendement total.

Ce sont là six points que le comité pourra examiner et qui pourront l'inspirer à concevoir des politiques favorisant la productivité.

**Le sénateur Angus :** Monsieur Winchester, vivez-vous dans les Maritimes? En Nouvelle-Écosse?

**M. Winchester :** L'Institut a son siège social à Halifax.

**Le sénateur Angus :** Est-ce là que vous vivez?

**M. Winchester :** Je vis ici à Ottawa, mais l'Institut fait son travail dans la région de l'Atlantique.

**Le sénateur Angus :** Avez-vous dit à Halifax certaines des choses que vous nous avez servies ici?

**M. Winchester :** J'ai eu le plaisir de discuter de la question de l'assurance-emploi, en particulier lors d'une émission de radio diffusée depuis Halifax, il y a de cela quelques mois.

**Le sénateur Angus :** Est-ce que ça a plu aux gens? Est-ce que vous avez plu aux gens?

**M. Winchester :** Je n'ai pas annoncé le numéro de ma chambre d'hôtel, si c'est ce que vous tenez à savoir.

**Le sénateur Angus :** Les quatre ou cinq points où vous parlez de l'APECA et de l'abolir, et le reste, m'ont intéressé. Vous m'avez rejoint avec cela. Vous savez, à Ottawa, il y a un homme dont les initiales sont S.H. M. Harper a fait certaines déclarations à ce sujet et cela l'a rendu très impopulaire.

**Le sénateur Tkachuk :** Tout comme M. Brisson.

**Le sénateur Angus :** J'ai l'impression qu'il s'agissait dans les deux cas de la même chose. Ce que vous dites, que j'accepte entièrement, concerne les programmes d'aide, qui sont inadaptés. C'est peut-être une surgénéralisation. Vous dites qu'ils pourraient être gérés de façon plus efficace. Si c'était à vous de rehausser la productivité dans ces provinces du Canada Atlantique, vous donneriez peut-être un coup de barre qui entraînerait une hausse de productivité; ai-je raison?

**M. Winchester :** C'est tout à fait ça.

**Le président :** Ne dirigez pas le témoin sur une question partisane.

**Le sénateur Angus :** Votre Seigneurie, je ne dirige pas le témoin.

**M. Winchester :** Je m'abstiendrai de faire des observations partisanses.

**Le président :** Jusqu'à présent, le comité a bien réussi à rester à l'écart de la politiaillerie. Nous essayons, dans la mesure du possible, d'établir les faits.

**Le sénateur Angus :** Tout à fait.

**Le président :** Je vais permettre à notre vice-président de poursuivre sur cette lancée, à condition que ce soit sous un jour positif, si possible.

**Mr. Winchester:** You have definitely hit on the points we have made. The institute has done a number of studies by a number of different authors from different parts of Atlantic Canada — studies in Newfoundland, New Brunswick and Nova Scotia. I know I am sometimes unpopular at family gatherings in Shédiac when I talk about how employment insurance is a problem, until my wife's aunt comes into the room and talks about having difficulty hiring people for her hotel. She often finds herself short-staffed because employees, given the choice, may not be as interested in coming to work. Let us just leave it at that. It is not talked about in some circles in Atlantic Canada. I have had numbers of conversations with people. You will certainly be unpopular with a certain segment of the workers, but amongst small business people, medium-sized business people, you will find quiet applause when talking about these kinds of disincentives. From a productivity point of view, this is pernicious.

As I said in my remarks, the cost of EI not functioning properly is tremendous not only for the region, not only for those of us in Atlantic Canada who want to see the region succeed, but it also costs the rest of the country, too, in terms of productivity lag. It is something worth considering, and looking past the partisan politics, looking at what is in the best interest of all of the residents in the region and the country at large.

**Senator Angus:** Mr. Sharpe, you listed the six potential policy initiatives that might be taken. In regard to number four, promote movement from low- to high-productivity areas in the workforce, I have heard it often said that the Americans are so much better than us in terms of the workforce moving to where the jobs are.

We have a certain region, which Mr. Winchester has been talking about, where, due to unfortunate economic circumstances, like the cod stocks or the fishing industry, unemployment is high. There is a great need for labour out in the oil sands, I was told. I went there recently with another Senate committee. Is this the type of thing you mean, that we need to encourage mobility in this country from areas where there are low employment opportunities, be they productive or otherwise industries, to areas where there are new, more productive businesses going on?

**Mr. Sharpe:** Absolutely, and it is happening right now. The population of Newfoundland declined in absolute terms in the 1990s significantly. People have their own incentive to follow economic opportunity. Many of those people did go to Alberta. There are many Newfoundlanders living in Fort McMurray.

**M. Winchester :** Vous avez frappé dans le mille. L'institut a participé à un certain nombre d'études avec divers acteurs provenant de différentes régions du Canada Atlantique — dont des études à Terre-Neuve, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. Je sais que je n'ai pas toujours la cote aux réunions de famille à Shédiac lorsque je souleuvre le problème de l'assurance-emploi. Ça va déjà mieux quand la tante de ma femme entre dans la pièce et commence à parler de la difficulté qu'elle a à trouver des gens qui sont prêts à travailler dans son hôtel. Elle manque souvent de personnel parce que les employés, s'ils ont le choix, ne se donneront même pas la peine de rentrer au travail. Mais passons. Dans certains milieux du Canada Atlantique, on n'en parle pas et j'en ai parlé avec un certain nombre de personnes. Soulever la question de ces désincitations, c'est s'attirer les foudres d'un certain segment de travailleurs; or, chez les gens d'affaires des petites et moyennes entreprises, vous trouverez qu'il y a une approbation tacite à cet égard. Sur le plan de la productivité, c'est pernicieux.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, le coût d'un régime d'assurance-emploi qui est mal en point est énorme, non seulement pour la région, mais aussi pour ceux d'entre nous dans le Canada Atlantique qui aimeraient que la région tire son épingle du jeu. Et ceci sans parler du pays dans son ensemble où il y a également un coût sous la forme d'un retard de productivité. Je pense qu'il y a là matière à réflexion, sans partisanerie, et en tenant compte des meilleurs intérêts de tous les résidents de la région et du pays dans son ensemble.

**Le sénateur Angus :** Monsieur Sharpe, vous avez dressé une liste de six éventuelles initiatives en matière de politique qu'on pourrait envisager. En ce qui a trait à la quatrième, à savoir, favoriser la mobilité de la main-d'œuvre pour lui permettre de passer des secteurs à faible productivité aux secteurs à grande productivité, j'ai souvent entendu dire que les Américains parviennent beaucoup mieux que nous à déplacer la main-d'œuvre là où sont les emplois.

Il y a une certaine région, dont M. Winchester a déjà parlé, où le taux de chômage a grimpé, dans la foulée d'une suite de circonstances économiques malheureuses, telles que l'état des stocks de morue ou de l'industrie de la pêche en général. On m'a dit qu'il y a un besoin criant de main-d'œuvre dans la région des sables bitumineux. Je l'ai visitée dernièrement avec un autre comité du Sénat. Est-ce que c'est de ce genre de choses que vous parlez, c'est-à-dire que nous devons faciliter le mouvement au Canada entre les zones où les perspectives d'emploi sont mauvaises, qu'il s'agisse d'industries productives ou non, et les zones où il existe de nouvelles perspectives commerciales productives?

**M. Sharpe :** C'est exact, et c'est ce qui se passe maintenant. La population de Terre-Neuve a baissé sensiblement en termes absolus pendant les années 90. Les gens profitent d'incitatifs leur permettant de suivre les débouchés. Un grand nombre de ces personnes sont allées en Alberta. Il y a beaucoup de Terre-Neuviens qui habitent à Fort McMurray.

By providing information, these people have opportunities. Low airfares are great for people getting out there. They can come back to visit their family three or four times a year. That is a very positive development to promote mobility. Any policies that can promote mobility are great.

Some people will say that we are depopulating certain areas of rural Newfoundland. Unfortunately, that is true, but there are not a lot of alternatives. It is important to do our best to find opportunities in those areas, but to the degree that we are unable to do that the population that cannot find work should move to the urban areas of Atlantic Canada, which are much more dynamic than the rural areas, or to more dynamic parts of the country.

**Senator Angus:** How do we do that? From what I read, and it was inherent in your remarks, there is, unlike in the U.S., a reluctance in Canada to migrate to the areas. The U.S. must have a magic bullet or something that gets them to do that, and you are suggesting we need to find that in Canada.

**Mr. Sharpe:** There have been studies done on the relative degree of mobility between Canada and the United States. Most of the data is on a state basis or a provincial basis. There are 50 states and we have 10 provinces, so obviously you will have more mobility when you have 50 jurisdictions rather than 10.

There are many people in Canada that move in response to economic opportunities. In absolute terms, we have a certain amount of regional mobility of the population. It is hard to say that we have less than the United States.

Some people argue that the Employment Insurance program is what keeps people in Atlantic Canada. There might be a few anecdotal incidences of that, but overall, if we got rid of EI — which we will not do, I am sure — many people would just find jobs locally. They would put together two jobs a year. You would not necessarily see a massive out-migration from Atlantic Canada to Alberta if we got rid of the EI program, not that we will do that.

We have to do some tinkering in those areas, but we do not need to eliminate social programs to force them to move. We should not go that far.

**Senator Angus:** What I am getting from your answer is, first of all, it is one of your six recommendations. Then you said, in fact, it is happening.

**Mr. Sharpe:** It is happening, but we can facilitate it more.

**Senator Angus:** Why is it happening?

Grâce aux efforts de sensibilisation, ces gens savent profiter de nouvelles possibilités. Les billets d'avion bon marché permettent aux gens de se rendre dans ces régions. Grâce à ces prix abordables, ils peuvent se permettre de rendre visite à leur famille trois ou quatre fois par an. Ça, c'est une bonne nouvelle qui favorisera la mobilité. Toute politique qui réussit à faire la promotion de la mobilité en est une bonne.

Certains diraient que nous sommes en train de dépeupler certaines zones rurales de Terre-Neuve. C'est malheureusement le cas, mais il y a très peu de solutions de rechange. Nous devons faire de notre mieux pour trouver des possibilités dans ces régions, mais à défaut de cela, ceux qui ne trouvent pas d'emploi devraient déménager dans les zones urbaines du Canada Atlantique et ailleurs au pays, où c'est beaucoup plus dynamique que dans les zones rurales.

**Le sénateur Angus :** Comment y parvenir? D'après ce que j'ai lu, et ça se dégageait de vos commentaires, il y a, à la différence des États-Unis, une certaine réticence au Canada à aller s'installer dans ces zones-là. Les États-Unis doivent disposer d'une solution magique ou quelque chose qui leur permet de faire ainsi, et vous laissez entendre que c'est ce dont on a besoin au Canada.

**M. Sharpe :** Certaines études ont été effectuées sur l'écart, en matière de mobilité, entre le Canada et les États-Unis. La plupart des données sont sur une base étatique ou provinciale. Il y a 50 États aux États-Unis et 10 provinces au Canada. Évidemment, il y a davantage de mobilité lorsqu'il est question de 50 États plutôt que de 10 provinces.

Il y a bien des gens au Canada qui s'installent ailleurs afin de profiter des débouchés qu'on y offre. En termes absolus, il existe une certaine mobilité de la population entre les régions du Canada. C'est difficile de savoir si nous en avons moins qu'aux États-Unis.

Certains soutiennent que le régime d'assurance-emploi est ce qui empêche les gens de quitter le Canada Atlantique. Il y a sans doute des cas isolés de ce phénomène, mais dans l'ensemble, si nous éliminions l'assurance-emploi — ce que nous ne ferons pas, j'en suis sûr — bien des gens trouveraient un emploi sur place. Ils auraient deux emplois au cours de l'année. Nous n'assisterions pas forcément à un exode massif du Canada Atlantique vers l'Alberta si jamais on décidait d'éliminer le régime d'assurance-emploi, non pas qu'il est question de le faire.

Un certain rafistolage s'impose dans ces régions, mais nous n'avons toutefois pas besoin de supprimer des programmes sociaux pour obliger les gens à s'installer ailleurs. Il ne faut pas aller jusque là.

**Le sénateur Angus :** Dans le cadre de votre réponse, vous semblez parler d'une de vos six éventuelles recommandations. Ensuite, vous dites que c'est en fait ce qui se passe déjà.

**M. Sharpe :** Effectivement, mais nous pouvons faire davantage pour favoriser ce phénomène.

**Le sénateur Angus :** Pourquoi cela se produit-il?



**Mr. Sharpe:** Economic incentives. People want a job so they go. It is definitely happening.

**Senator Angus:** You were mentioning Fort McMurray. As I said, I was there with the Energy Committee last month. One of the members of that committee is a former premier of Nova Scotia. We were in a restaurant, and he left the table and came back so excited. He said, "I have just counted — there are 111 people in the restaurant and 96 of them are from Nova Scotia."

**The Chairman:** He said 96 were his relatives.

**Senator Angus:** That was later — 87 were his relatives.

**The Chairman:** We are talking about Senator Buchanan.

**Senator Angus:** Things are happening, but I am wondering if we have found the secret. If you were in government and you could do one thing to give people an incentive to move like that, what would you do?

**Mr. Sharpe:** It would probably be mobility grants — give them an opportunity to go out there. If an individual does not have the job and goes looking for one, those costs could be deducted when preparing an income tax return. That would be a very specific recommendation that you could look at. Right now, you cannot deduct expenses related to job seeking, especially if you do not find a job.

**Senator Massicotte:** I want to repeat for the attention of our committee, I gather, Mr. Winchester, that the comments you are making is that any obstacle to the mobility of capital and labour obviously affects our productivity negatively. I gather that is the point you are making vis-à-vis employment insurance.

As a Senate, we are not political, and therefore we should try to tackle those things that the House of Commons is more politically sensitive to. EI is a good one. The other one is regional grants, or DREE.

You mentioned that Atlantic studies have indicated that they have not provided a significant return on capital, that it has usually been a waste of money and that it has been somewhat motivated to be nice and political. That is another one we should get to.

However, I am surprised about your comment with equalization payments. That is why I think Senator Angus was asking where you come from and whether you have made any speeches on that. EI is hard to explain, but I agree 100 percent with you. However, I am surprised about equalization. I know

**M. Sharpe :** C'est grâce aux incitatifs économiques. Les gens veulent travailler, alors ils partent. Décidément, c'est ce qui se passe.

**Le sénateur Angus :** Vous parliez tout à l'heure de Fort McMurray. Comme je l'ai dit, j'y étais le mois dernier avec le comité de l'Énergie. L'un des membres de ce comité est un ancien premier ministre de la Nouvelle-Écosse. Nous étions à un restaurant, et il a quitté la table et est revenu par la suite tout excité. Il m'a dit : « Je viens de les compter, il y a 111 personnes dans ce restaurant et 96 d'entre elles sont originaires de la Nouvelle-Écosse. »

**Le président :** Il a dit que 96 d'entre elles étaient de la parenté.

**Le sénateur Angus :** Non, il a dit ça plus tard, que 87 d'entre elles étaient de la parenté.

**Le président :** On parle du sénateur Buchanan.

**Le sénateur Angus :** Alors les choses bougent, mais je me demande si nous avons trouvé la véritable solution. Si vous étiez au gouvernement et que vous aviez la possibilité de faire une chose pour encourager les gens à s'installer ailleurs, quelle serait-elle?

**M. Sharpe :** Je mettrais en place, sans doute, des subventions à la mobilité, ce qui leur permettrait de faire le saut. Si quelqu'un n'a pas de travail et part à la recherche d'un emploi, ses coûts de prospection pourraient faire l'objet d'une déduction dans le cadre de sa déclaration de revenu. Ce serait une recommandation précise que vous pourriez envisager. À l'heure actuelle, on ne peut pas déduire les dépenses relatives à la recherche d'un emploi, surtout si on n'en trouve pas un.

**Le sénateur Massicotte :** Je tiens à répéter ceci pour le bénéfice de notre comité : je crois comprendre, monsieur Winchester, que ce que vous dites, c'est que tout obstacle à la mobilité du capital et de la main-d'œuvre a une incidence négative sur la productivité. Je pense que c'est le point que vous essayez de faire valoir quant à l'assurance-emploi.

Au Sénat, nous ne sommes pas partisans, nous devrions donc essayer de nous attaquer aux questions qui sont plus délicates sur le plan politique aux yeux des députés de la Chambre des communes. L'assurance-emploi est l'une de ces questions. Parmi d'autres, il y a le MEER et les subventions au développement régional.

Vous avez mentionné que selon les études concernant la région de l'Atlantique, ces subventions au développement régional n'ont pas donné lieu à un rendement du capital important, et que dans la plupart des cas, cela a été du gaspillage d'argent qui, d'ailleurs, a été motivé, à quelque part, par la partisanerie. Ça, c'est une autre question que nous devrions aborder.

D'un autre côté, j'ai été surpris par vos commentaires au sujet des paiements de péréquation. À mon avis, si le sénateur Angus vous demandait vos origines, et si vous avez prononcé des discours sur la péréquation, c'est parce qu'il voulait mieux comprendre votre point de vue. La question de l'assurance-emploi

you tried to show a relationship. Can you explain your thinking to me.

**Mr. Winchester:** Let me backtrack a little bit on the question of equalization. We are not suggesting that it should be cut off, eliminated or otherwise. What we have found through a number of different studies, and in particular I draw your attention to one entitled "Taxing Incentives," is that equalization-receiving provinces experience a number of disincentives.

I can tell you, having just been down to provincial budgets, those disincentives are very clear. We see provinces that have rates on provincial corporate income taxes that are much higher than the rest of the country — and in particular, capital taxes, which are about 30 percent higher. Part of that is because the equalization program, the way it is currently arrayed, does not penalize provinces that make a decision to have a higher tax rate than the national average, in spite of the fact they might have a weak tax base.

What is interesting is that by levying taxes on some of these weak tax bases, they actually reduce their tax base. They actually make their tax base weaker in the process of having these higher taxes. That is the kind of things we have seen in the studies.

What we need to do, and this is not necessarily the work of this committee, is be aware of the fact that some of the things that occur in equalization create the wrong kinds of incentives for provincial governments. If they have higher corporate tax rates than the rest of the country, we need to look at ways to make that function better. What is interesting is that, in most of the Atlantic provinces, corporate taxes only account for about 5 per cent of own-source revenues. If they were to eliminate their corporate taxes, the amount of revenue they would have to recoup would be very small compared to many other things. If equalization were reconfigured so that those kinds of incentives were in there, it would be better.

**Senator Massicotte:** What you are saying is nearly a moral hazard — in other words, they receive compensation for the fact they are poor, reducing the incentive for the provinces.

You may be right that the capital tax in Quebec is higher but they get more grants. One can make the argument that without the equalization payment, there would be even a greater difference because obviously the cash is going somewhere. There is a study going on; there have been some advisors appointed to study equalization. It seems that what you are saying is do not cut off equalization but maybe reformat the way it is calculated — the 33 indexes we use to discern how we average out. You are saying study how it is allocated, but do not cut off the program.

**Mr. Winchester:** Change the programs.

est difficile à expliquer, mais j'abonde complètement dans le sens de ce que vous avez dit. Par contre, je suis surpris par ce que vous avez dit sur la péréquation. Je sais que vous avez essayé d'établir un lien. Pourriez-vous me préciser votre point de vue là-dessus?

**M. Winchester :** Permettez-moi de faire marche arrière un peu sur la question de la péréquation. Nous ne préconisons pas l'élimination de ce programme. Par contre, grâce à un certain nombre d'études, notamment celle qui s'intitule « Taxing Incentives », nous avons pu constater que les provinces bénéficiaires de la péréquation doivent composer avec un certain nombre de désincitatifs.

Je peux vous dire qu'après avoir examiné les budgets provinciaux, ces désincitatifs sont très clairs. Nous avons constaté que certaines provinces ont des taux d'imposition des sociétés beaucoup plus élevés qu'ailleurs au pays — notamment l'impôt sur le capital, qui est 30 p. 100 plus élevé. Cela découle du fait que le régime de péréquation, tel qu'il est conçu à l'heure actuelle, ne pénalise pas les provinces qui ont décidé d'avoir un taux d'imposition plus élevé que la moyenne nationale, en dépit du fait qu'ils aient peut-être une petite assiette fiscale.

Ce qui est intéressant à noter, c'est qu'en percevant ces impôts auprès de ces petites assiettes fiscales, ces provinces finissent en fait par réduire leur assiette fiscale. Leur assiette fiscale est en fait affaiblie justement à cause de ce taux d'imposition plus élevé. C'est le genre de choses que nous avons pu relever de ces études.

Ce que nous avons besoin de faire, et ça ne relève pas forcément du comité, c'est d'être conscients du fait que certains éléments de la péréquation engendrent de mauvais incitatifs à l'endroit des gouvernements provinciaux. Alors si ces provinces ont effectivement des taux d'imposition des sociétés plus élevés qu'ailleurs au Canada, nous devons essayer de remédier à cela. Ce qui est intéressant, c'est que dans la plupart des provinces de l'Atlantique, l'impôt des sociétés ne représente que 5 p. 100 de leurs recettes autonomes. Advenant qu'elles éliminent leur impôt des sociétés, l'ensemble des recettes qu'elles auraient à récupérer serait négligeable comparativement à bien d'autres choses. Il serait préférable que la péréquation soit rajustée pour tenir compte de ce genre d'incitatifs.

**Le sénateur Massicotte :** Ce que vous dites constitue quasiment un danger moral — en d'autres mots, elles touchent une indemnisation du fait qu'elles sont moins bien nanties, ce qui réduit l'incitatif au profit des provinces.

Vous avez peut-être raison de dire que l'impôt sur le capital au Québec est plus élevé qu'ailleurs, mais le Québec se fait verser davantage de subventions. On pourrait faire valoir que faute de paiements de péréquation, l'écart serait encore plus marqué parce que l'argent serait quand même affecté quelque part. Il y a une étude en cours. Certains conseillers ont été nommés justement pour étudier la question de la péréquation. Vous semblez dire qu'on ne doit pas éliminer la péréquation à proprement parler mais plutôt modifier la façon dont elle est calculée. Selon le calcul actuel, on se sert de 33 indices pour établir une moyenne. Vous dites qu'il faudrait réexaminer sa répartition, sans pour autant mettre un terme au régime.

**M. Winchester :** Donc, modifier le régime.



**Senator Massicotte:** That is politically more acceptable.

**Mr. Winchester:** The bottom line is that you have to change the program so it works. You have to change it so that it helps productivity overall. More important, in a perfect world, the program would put itself out of business.

**Senator Massicotte:** It should, and it does. If you notice, the equalization payment is a large sum that is going down when adjusted for inflation.

**Mr. Winchester:** Saskatchewan is a good example.

**Senator Massicotte:** Mr. Sharpe, you made some slightly controversial comments. You say that the Bank of Canada should ensure that its interest rate is low enough to encourage full employment. That was a popular Keynesian theory 20 or 30 years ago. The whole world is now saying that is not the right policy, that central banks should concentrate on one issue, which is inflation, in other words, the value of the low currency.

**Senator Angus:** You have to be fair to the witness by saying that you are a long-time director of the Bank of Canada.

**Senator Massicotte:** Are you saying that we should go back 20 to 30 years ago with that economic policy?

**Mr. Sharpe:** There are different definitions of full employment. The standard definition of full employment is the unemployment rate that is consistent with stable inflation. You can argue that that rate is around 6 per cent. Our unemployment rate right now is about 6.8 per cent. I am not talking about 3 per cent unemployment.

**Senator Massicotte:** The bank is saying that that is a factor they do not even consider. They just said inflation.

**Mr. Sharpe:** They targeted inflation, but they take into account the economic circumstances of the country. They are always debating whether increasing the interest rates now will have a negative effect on economic activity.

I work with the Bank of Canada in terms of looking at the productivity issue all the time. They are aware that it is a multifaceted world. Their responsibility is to maintain that inflation target, but there are other variables they have to be aware of. I do not think they would disagree with my statement that a fully employed economy is the best way to have a strong economy.

**Senator Massicotte:** You say that we do not have any significant research universities. Our Canadian policy, which is something we should consider further, is that we have average universities. We have averaged out our skill sets, and we have not had, perhaps, the political courage or the conviction to have elite

**Le sénateur Massicotte :** Ce serait plus acceptable sur le plan politique.

**M. Winchester :** L'essentiel, c'est que vous devez modifier le programme pour qu'il fonctionne, et cela dans le but de rehausser la productivité dans son ensemble. Qui plus est, dans un monde parfait, le programme finirait par être redondant.

**Le sénateur Massicotte :** Il devrait et c'est ce qu'il fait. Si vous remarquez, le versement de péréquation est une somme importante qui diminue en dollars constants.

**M. Winchester :** La Saskatchewan en est un bon exemple.

**Le sénateur Massicotte :** Monsieur Sharpe, vous avez fait des commentaires qui prêtent plutôt à la controverse. Vous dites que la Banque du Canada devrait s'assurer que son taux d'intérêt reste suffisamment bas pour encourager le plein emploi. C'était une théorie keynésienne populaire il y a 20 ou 30 ans. Le monde entier dit désormais que ce n'est pas la bonne politique, que les banques centrales devraient se concentrer sur une seule question, c'est-à-dire l'inflation, en d'autres termes, la valeur de la monnaie faible.

**Le sénateur Angus :** Vous devez être juste avec notre témoin et lui dire que vous avez été très longtemps directeur de la Banque du Canada.

**Le sénateur Massicotte :** Est-ce que vous dites que nous devrions revenir à 30 ans en arrière en ce qui concerne cette politique économique?

**M. Sharpe :** Il existe différentes définitions du plein emploi. La définition standard du plein emploi est un taux de chômage cohérent avec l'inflation stable. On pourrait dire que ce taux se trouve à approximativement 6 p. 100. Notre taux de chômage à l'heure actuelle est d'à peu près 6,8 p. 100. Je ne parle pas d'un taux de chômage de 3 p. 100.

**Le sénateur Massicotte :** La Banque dit que c'est un facteur qu'ils ne prennent même pas en compte. Ils ont juste dit l'inflation.

**M. Sharpe :** Ils ont ciblé l'inflation, mais ils prennent en compte la conjoncture économique du pays. Il y a toujours un débat en cours pour savoir si augmenter les taux d'intérêt maintenant aura des répercussions négatives sur l'activité économique.

Je travaille avec la Banque du Canada afin de considérer les enjeux de la productivité à tout moment. Ils savent que notre monde est un monde à plusieurs facettes. Leur responsabilité est de maintenir la cible inflationnelle, mais ils doivent considérer d'autres variables également. Je ne pense pas qu'ils seraient en désaccord avec ce que j'ai dit, c'est-à-dire qu'une économie du plein emploi est la meilleure façon d'avoir une économie forte.

**Le sénateur Massicotte :** Vous dites que nous n'avons pas suffisamment d'universités de recherche importantes. La politique canadienne, qui est quelque chose que nous devrions reconsidérer, est que nous avons des universités moyennes. Nous avons nivelé notre panoplie de compétences pour qu'elles deviennent



universities such as they have in the United States. You are saying that we should get away from that and be more selective — obviously, that would affect tuition fees.

**Mr. Sharpe:** I do not think I said that we have no significant research universities. I am a graduate of the University of Toronto, which likes to think of itself as a significant research university.

However, I would say that we do not have research universities of the calibre of the top private universities or even public universities, such as Berkeley, in the United States. Even the University of Toronto would recognize that it is not at the calibre of an MIT or Harvard.

**Senator Massicotte:** However, we should have that?

**Mr. Sharpe:** We do not have that and we should. Obviously, there is an issue of how you want to redistribute the grants, whether you want an equitable distribution across regions or focus it on the key research universities.

I would have somewhat of a bias towards focusing it on our top 10, say, of key research universities. That is really where the key developments in technology will be coming from.

**Senator Massicotte:** In talking about France, you seemed to show preference to measuring productivity on a per hour basis, as opposed to per capita. However, most economists would say the measurement is per capita.

**Mr. Sharpe:** Do you mean per worker or per capita?

**Senator Massicotte:** I mean per worker. Many economists would say, "Why not just work harder?" In fact, that is one of the solutions being recommended for the demographic side, or having a greater participation of our workforce.

In your mind, do you really believe that per hour is more important?

**Mr. Sharpe:** Absolutely. Of course, we can get more output if we all work harder, but why would we want to do that? We would not necessarily be better off. There are other things in life than work. One should measure productivity on a per hour basis. The amount of input is measured in time, which is hours, not the amount of people that are working.

**The Chairman:** Senator Moore lives in the Maritimes and as such would like his insights on some of the issues raised there. From there, we will go to the West, to Senator Tkachuk and give you his perspective from Saskatchewan.

moyennes et nous n'avons peut-être pas eu le courage politique ou la conviction politique, afin de créer des universités élitistes, comme celles qu'ils ont aux États-Unis. Vous pensez que nous devrions nous éloigner de ce choix traditionnel, et être plus sélectifs, manifestement, cela aurait un effet sur les droits d'inscription.

**M. Sharpe :** Je ne crois pas avoir dit que nous n'avions pas d'universités de recherche importantes. Je suis diplômé de l'Université de Toronto, qui aime se considérer comme une université de recherche importante.

Cependant, je dirais que nous n'avons pas d'universités de recherche du calibre des meilleures universités privées ou même des meilleures universités publiques, comme celle de Berkeley, aux États-Unis. Même l'Université de Toronto reconnaîtrait qu'elle n'est pas du calibre du MIT ou de Harvard.

**Le sénateur Massicotte :** Cependant, vous croyez que nous devrions en avoir?

**M. Sharpe :** Nous n'en avons pas et nous devrions en avoir. Manifestement, cela pose le problème de savoir comment vous voulez répartir les subventions, est-ce que vous voulez une distribution équitable dans les différentes régions ou est-ce que vous voulez les concentrer sur les universités de recherche clés.

J'aurais tendance à préférer l'idée de concentrer ces subventions sur, disons, les 10 universités de recherche clés. C'est véritablement de là que proviendront les développements clés de la technologie.

**Le sénateur Massicotte :** En parlant de la France, vous semblez démontrer une préférence au fait de mesurer la productivité à l'heure, plutôt que par habitant. Cependant, la plupart des économistes diraient que la mesure se fait par habitant.

**M. Sharpe :** Est-ce que vous voulez dire par travailleur ou par habitant?

**Le sénateur Massicotte :** Je voulais dire par travailleur. Nombre d'économistes diraient : « Pourquoi ne pas travailler un peu plus fort? ». En fait, il s'agit d'une des solutions recommandées pour le côté démographique, ou d'avoir une plus importante participation de la main-d'œuvre.

À votre esprit, est-ce que à l'heure c'est plus important?

**M. Sharpe :** Absolument. Bien sûr, nous pouvons avoir plus de production si nous travaillons davantage, mais pourquoi devrions-nous faire cela? Cela n'améliorerait pas forcément les choses. Il y a d'autres choses dans la vie que le travail. On devrait mesurer la productivité à l'heure. La quantité de facteurs de production est mesurée en temps, c'est-à-dire en heures, et non pas par la quantité de gens qui travaillent.

**Le président :** Le sénateur Moore habite dans les Maritimes et à ce titre, il voudrait donner ses idées sur certaines des questions qui ont été soulevées ici. À partir d'ici, nous nous dirigeons vers l'ouest, vers le sénateur Tkachuk et il nous donnera son point de vue de Saskatchewanais.

**Senator Moore:** Senator Angus, I find your disparaging remarks with regard to ACOA interesting. It was created by your former leader, Mr. Mulroney.

**Senator Angus:** That is right. It was working well in those days when it was all grants.

**The Chairman:** This is why this discussion is a little unproductive, but I will allow it to go on.

**Senator Moore:** No, it is not. It is instructive. With respect to the same gentleman, SH, who said that Atlantic Canadians all have a defeatist attitude, you tell him to come to Atlantic Canada and tell the people that. That really bothers me.

With regard to ACOA, Mr. Winchester, at the start, it was a granting agency. Since 1986, it has been a loan agency. It is not free money. It is repayable loans. I know that it is meant to be a risk facility where the chartered banks refuse loans to applicants. It has had an 80 or 85 per cent success rate in the repayment of loans.

It is the agency that has provided the funds for our Atlantic Investment Partnership, which has been a huge success in providing research innovation funding in the Atlantic provinces. That was a \$7-million program, which was funded through the recycled ACOA loan repayments. From that point of view, it has provided some good regional economic incentive and opportunity in our provinces.

I am interested in your comments with regard to intellectual property. I do not know if you are aware of the Atlantic universities network that was set up last year. They are trying to put in place a structure that will determine ownership, percentage-wise and so on, whether it is between government, the private sector, the university and the researcher who might discover something. I do not know if your institute has looked at that, and I would be interested in our comments.

Senator Robert Dole in the United States introduced a bill that was made law and provides that type of framework. I know the people at the network in Atlantic Canada are looking at that as a leading example of how to put something in place. Maybe it is something we should be looking at as a national model.

Were you aware of that? Have you looked at that?

**Mr. Winchester:** If I may disagree with some of your statements about ACOA, and I will not belabour the point, but I will give you a few statistics that I have gathered on my own in studying the agency. In spite of the fact that it is a now a loaning agency, only about a third of its portfolio, and that is an annual budget of \$300 million to \$600 million, is in fact repayable. A 15 per cent repayment rate is about what they have netted. Indeed, of the repayable contributions, better than one third of them have been completely written off. It is a dubious claim, at

**Le sénateur Moore :** Sénateur Angus, je trouve vos remarques désobligeantes sur l'APECA intéressantes. Cette agence a été créée par votre ancien chef de parti, M. Mulroney.

**Le sénateur Angus :** C'est exact. Cela fonctionnait bien à cette époque, lorsque tout était subventions.

**Le président :** C'est pour cela que cette discussion piétine, mais je vais la laisser se poursuivre.

**Le sénateur Moore :** Non, c'est inexact. C'est une discussion instructive. En ce qui concerne le même homme, que nous nommerons SH, qui a dit que les Canadiens de la région de l'Atlantique avaient une attitude défaitiste, vous lui demanderez de venir dans la région atlantique du Canada et de le dire aux gens. Ça, cela me dérange.

En ce qui concerne l'APECA, monsieur Winchester, au début, c'était une agence de subventions. Depuis 1986, elle est devenue une agence de prêts. Ce n'est plus de l'argent gratuit, ce sont des prêts à rembourser. Je sais qu'elle est censée être un endroit à risque, là où les banques refusent des prêts aux demandeurs. Elle a obtenu un taux de réussite de 80 à 85 p. 100, en ce qui concerne le remboursement des prêts.

C'est l'agence qui a investi les fonds pour notre Partenariat pour l'investissement au Canada atlantique, qui a été une énorme réussite, en ce qu'elle a fourni le financement pour l'innovation dans la recherche dans les provinces de l'Atlantique. Il s'agissait d'un programme de 7 millions de dollars, qui était financé par les remboursements des prêts de l'APECA recyclés. De ce point de vue, elle a fourni un incitatif économique régional excellent et bien des occasions d'affaires dans nos provinces.

Vos observations concernant la propriété intellectuelle m'intéressent. Je ne sais pas si vous êtes au courant qu'un réseau des universités de l'Atlantique a été établi l'an dernier. Ils essaient de mettre en place une structure, qui déterminera la propriété, en ce qui concerne les pourcentages, et cetera, que ce soit entre le gouvernement, le secteur privé, l'université et le chercheur qui pourrait découvrir quelque chose. Je ne sais pas si votre institut a considéré cela, mais ce serait intéressant dans nos observations.

Le sénateur Robert Dole aux États-Unis a déposé un projet de loi qui a été adopté en tant que loi et qui fournit ce type de cadre. Je sais que ceux qui participent au réseau de la région de l'Atlantique du Canada considèrent cela comme un exemple ou un modèle de la façon dont on peut mettre quelque chose en place. Peut-être est-ce quelque chose que nous devrions considérer en tant que modèle national.

Étiez-vous au courant de cela? L'avez-vous considéré?

**M. Winchester :** Je ne suis pas d'accord avec certaines de vos déclarations concernant l'APECA, et je ne vais pas rester là-dessus, mais j'aimerais vous donner quelques statistiques que j'ai recueillies de mon propre chef en étudiant l'agence. Malgré le fait que ce soit désormais une agence de prêts, seul un tiers de son portefeuille, et cela représente un budget annuel de 300 à 600 millions de dollars, est en réalité remboursable. Un taux de remboursement de 15 p. 100 est à peu près ce qu'ils ont reçu net. En fait, des contributions remboursables, la plus grande partie

best, to say that the loans are effective. Part of the reason we have been critical of the agency is that it has been less than forthright in providing details about what it does.

That being said, it is an issue that we could debate in a number of other forums.

**Senator Moore:** Are those current numbers?

**Mr. Winchester:** They are current.

**Senator Moore:** When did you do them?

**Mr. Winchester:** I am in the process of doing some of the calculations, and some of them go back to studies that have been done by others.

**Senator Moore:** Maybe you can provide that to the chair.

**The Chairman:** We have asked all of our witnesses, if they refer to any statistics that will support their contentions, to supply them to us as soon as possible.

**Mr. Winchester:** I am more than happy to supply that.

**The Chairman:** It is hard for us to argue with you statistically unless we look at your models, and then can pull them apart and come back to you. I want to get that information. That will be useful, and we will circulate that to all members of the committee.

**Mr. Winchester:** I do not say that to be argumentative. I merely say that is not a fished-out-of-the-air type of comment. We studied it and looked at it.

The comments you made about intellectual property rights are important. We have looked specifically at aquaculture as an industry, and we spent a great deal of time looking at it. Fishing is very important to the economy and to the culture of so much of what occurs in Atlantic Canada. We have been enthusiastic as an institute about the wide-ranging potential for that industry. There are a number of intellectual property right questions that will come up. There are many good models that will work to help decide who owns what.

Unfortunately, in the case of aquaculture, it is less an intellectual property rights problem and more a fisheries jurisdiction issue. There is a lack of clarity as to where you can do this activity of aquaculture. I will send you links and references to some of the studies we have done on fencing in the seas, because that is the real problem with that industry progressing.

**Senator Moore:** It takes away from the traditional fishing areas. I can see the problem.

d'un tiers d'entre elles ont été complètement radiées. Au mieux, c'est une déclaration douteuse que de dire que les prêts sont efficaces. En partie, la raison pour laquelle nous avons critiqué l'agence est qu'elle a été moins que sincère, à nous fournir des détails sur ce qu'elle fait.

Ceci dit, il s'agit d'une question dont nous pourrions débattre dans un certain nombre d'autres forums.

**Le sénateur Moore :** Est-ce que ces chiffres sont actuels?

**M. Winchester :** Ils sont actuels.

**Le sénateur Moore :** Quand les avez-vous recueillis?

**M. Winchester :** Je suis en train de faire certains des calculs, et certains des chiffres sont tirés d'études qui ont été menées par d'autres.

**Le sénateur Moore :** Vous pouvez peut-être les donner au président.

**Le président :** Nous avons demandé à tous nos témoins, lorsqu'ils faisaient référence à des statistiques pour étayer leurs déclarations, de nous les fournir dès que possible.

**M. Winchester :** Je serai très heureux de le faire.

**Le président :** Il est difficile pour nous d'échanger des arguments avec vous, du point de vue statistique, à moins que nous n'ayons vu vos modèles, puis nous pouvons les analyser et vous revenir là-dessus. Je voudrais obtenir cette information. Ce sera utile et nous distribuerons ces statistiques à tous les membres du comité.

**M. Winchester :** Je ne dis pas cela dans un esprit d'argumentation. Je dis simplement que ce n'est pas un commentaire que j'ai pris comme ça. J'ai étudié la question, je l'ai considérée.

Les observations que vous avez présentées sur les droits de la propriété intellectuelle sont importantes. Nous avons considéré tout particulièrement l'aquaculture comme un secteur industriel et nous avons passé beaucoup de temps à considérer la question. La pêche est très importante pour l'économie et la culture de beaucoup de ce qui se produit dans la région Atlantique du Canada. En tant qu'institut, nous avons été très enthousiastes à propos du grand éventail de possibilités pour ce secteur de l'industrie. Un certain nombre de questions touchant aux droits de la propriété intellectuelle seront soulevées. Il existe beaucoup de bons modèles qui fonctionneront, pour nous aider à décider qui possède quoi.

Malheureusement, en ce qui concerne l'aquaculture, c'est moins un problème de droit de propriété intellectuelle qu'un problème de compétence pour ce qui est des pêcheries. Il est un peu moins clair de savoir où vous pouvez exercer cette activité d'aquaculture. Je vous enverrai des références, ainsi que des liens à certaines des études qui ont été menées sur le clôturage dans les mers, parce qu'il s'agit d'un véritable problème avec cette industrie qui ne cesse de se développer.

**Le sénateur Moore :** Cela réduit les zones de pêche traditionnelle, je comprends que cela peut causer un problème.



**Mr. Winchester:** It is politically contentious, too, in some cases.

**Senator Moore:** It is politically and practically so. If people have been fishing the same area and chasing a certain species in a regular cycle each year, and suddenly you put a pen around it for an aquaculture site, why would that not be a problem?

I went through this probably about 15 years ago in Nova Scotia in the waters of Mahone Bay. We set up an aquaculture grid, taking into consideration the traditional fishing grounds, ferry routes, yacht racing routes and private properties. Once you get that lease, you own that water column, top to bottom, right into the beach. These things can be worked out. I do not know if you looked at that model in Nova Scotia, but it works very well, and I know it has been used in other provinces. It can be done, and you can avoid these jurisdictional situations. They are not insurmountable.

I am interested in your remarks with regard to EI. What do you do with respect to the historic seasonal industries? There is a cycle here that is historic and documented. Are you saying that people who might be in business related to tourism or the fishery or logging, whatever the seasons dictate, should be paying more? They are not doing this out of choice. They are not hiring and laying people off out of choice. That is dictated by the climate and the particular resource that they are working with. How do you balance that with your call for increased premiums to be paid by employers who lay off? Are you thinking of those type of industries as being ones that should be subjected to that proposal?

**Mr. Winchester:** You cannot rule industries out, unfortunately. The example that I mentioned in reference to Senator Angus' question was in fact a seasonal industry. My wife's aunt owns a hotel and restaurant just outside of Shediac, and they have difficulty hiring people. Hers is a seasonal business. Clearly, there is something wrong with the incentives in the EI program when seasonal businesses cannot even hire people. It is a real problem. Industries that are seasonal do present a challenge for their workers.

At the same time, since we are talking about productivity and not the politics of unemployment insurance, let us recognize that if we encourage people to work for a portion of the year only, be it in a seasonal industry or otherwise, they are less productive in terms of the overall output of the economy. Let us also not forget that if they get into a cycle where there is no incentive for them to invest in their own human capital, then they will be stuck in a system where they have to go back for a payment under EI or some other thing. That is not an ideal situation from an economic or even a cultural perspective, but it is even worse when you are

**M. Winchester :** Dans certains cas, c'est aussi un litige politique.

**Le sénateur Moore :** Politique et pratique. Si les gens ont pêché dans cette même zone et ont cherché une espèce particulière dans son cycle naturel chaque année, et que soudain vous mettez une clôture autour de cette zone pour un site d'aquaculture, pourquoi n'y aurait-il pas un problème?

Je me suis déjà occupé de cette question il y a probablement 15 ans en Nouvelle-Écosse, dans les eaux de la baie de Mahone. Nous avons déterminé une sorte de grille d'aquaculture, tout en prenant en compte les zones de pêche traditionnelle, les itinéraires des traversiers, les itinéraires de compétitions de voile et les propriétés privées. Une fois que vous obtenez ce bail, vous possédez cette colonne d'eau de bas en haut, jusqu'à la plage. Cela peut fonctionner. Je ne sais pas si vous avez considéré ce modèle en Nouvelle-Écosse, mais il fonctionne très bien et je sais qu'il a été utilisé dans d'autres provinces. Cela peut être fait et vous pouvez éviter ces problèmes de compétence. Ce ne sont pas des problèmes insurmontables.

Vos remarques concernant l'assurance-emploi m'ont intéressé. Que faites-vous lorsqu'il s'agit d'industries saisonnières historiques? Il existe un cycle ici qui est à la fois historique et documenté. Est-ce que vous êtes en train de dire que les gens qui pourraient avoir des affaires liées au tourisme, à la pêche ou à l'exploitation des forêts, selon les dictats des saisons, devraient payer plus? Ils ne font pas cela par choix. Ils n'embauchent pas des gens pour les faire démissionner après par choix. C'est le climat qui décide, ainsi que la ressource particulière avec laquelle ils travaillent. Comment faites-vous la part des choses par rapport à votre demande d'augmentation des cotisations que les employeurs qui mettent à pied doivent payer? Est-ce que vous pensez à ces types d'industries comme étant celles qui devraient être soumises à ce genre de proposition?

**M. Winchester :** Vous ne pouvez pas exclure les industries, malheureusement. L'exemple que je mentionnais par rapport à la question du sénateur Angus, était en fait l'exemple d'un secteur saisonnier. La tante de ma femme possède un hôtel et un restaurant juste à l'extérieur de la ville de Shediac et ils ont eu de la difficulté à embaucher des gens. Son hôtel est une affaire saisonnière. Manifestement, il existe quelque chose qui ne va pas avec les incitatifs du programme d'assurance-emploi, lorsque les entreprises saisonnières ne peuvent même pas trouver du monde à embaucher. C'est un véritable problème. Les industries saisonnières présentent un défi pour ces travailleurs.

En même temps, puisque nous parlons de productivité et non des politiques de l'assurance-emploi, reconnaissons que si nous encourageons des gens à travailler une partie de l'année seulement, que ce soit dans le secteur saisonnier ou autre, ils sont moins productifs en ce qui a trait à la rentabilité générale de l'économie. N'oublions pas non plus que s'ils rentrent dans ce cycle, où il n'y a aucun incitatif pour qu'ils puissent investir dans leur propre capital humain, alors ils seront pris dans un système où il faut qu'ils reviennent pour obtenir une prestation d'assurance-emploi ou quelque chose d'autre. Ce n'est pas une

trying to improve productivity. You need to think of it in those terms and move past some of the politics of it. I agree that it is difficult to tell people that their lifestyle will change.

**Senator Moore:** Let us look at the example of your relative who owns a B&B. Let us assume that your aunt she can the B&B six months of the year. People are working there, helping her, working as clerks or housekeeping, whatever they are doing. What is the cure? You say that for the other six months, they should find another job somewhere else, of course, if they can. What should happen with regard to those seasonal workers?

**Mr. Winchester:** There are two basic choices. You expand your season so that it eventually becomes twelve months instead of six or —

**Senator Moore:** The climate in seaside Nova Scotia in the winter time does not permit that.

**Mr. Winchester:** Alternatively, you develop other industries or other tourist industries. The classic example that comes to mind is that I used to work as a ski instructor. The vast majority of the instructors that I worked with would ski in the winter and teach swimming or golf in the summer. None of them was ever unemployed during the year because they were located here in Ontario and western Quebec where you cannot get EI as easily as you can in Atlantic Canada and because they were able to find two jobs in two different kinds of industries and put them together. That is perhaps a bad choice, but again, from a productivity point of view, from an investment in human capital point of view, that is far better than doing nothing.

**Senator Moore:** You mentioned these various items that you thought would help with respect to productivity and things we needed to overcome. Did you mention the matter of Senator Kelleher's pet, the interprovincial trade barriers? Have you mentioned that?

**Mr. Winchester:** No.

**The Chairman:** We are looking at that.

**Senator Moore:** Yes. It seems to me that it is a very important thing in terms of moving things around.

**Mr. Sharpe:** I did not mention that. I do not think it is that important; I think it is overrated. Most of the interprovincial barriers are linked to government procurement policies by provinces, and they are quite reluctant to get rid of those policies. We have been working on this issue for well over a decade and have not made much progress. The barriers are not that large in terms of most goods and services, so I do not think it is a priority for productivity improvement.

**The Chairman:** We will be having a special study on that. I appreciate your comments.

situation idéale d'un point de vue économique ou même d'un point de vue culturel, mais c'est encore pire lorsque vous essayez d'améliorer la productivité. Vous devez penser à cela en ces termes et passer au-delà de la politique. Je suis d'accord que c'est difficile de dire à des gens que leur style de vie doit changer.

**Le sénateur Moore :** Considérons l'exemple de votre tante qui possède un gîte touristique. Supposons que votre tante puisse ouvrir son gîte six mois par année. Des gens travaillent là, l'aident, travaillent à la réception ou au ménage, peu importe ce qu'ils font. Quel est le remède? Vous dites que pendant les six autres mois, ils devraient trouver un autre travail quelque part ailleurs, bien sûr s'ils le peuvent. Que devrait-il se passer pour ces travailleurs saisonniers?

**M. Winchester :** Il existe deux choix de base. Vous prolongez votre saison touristique, de sorte à ce qu'elle se transforme en douze mois au lieu de six ou...

**Le sénateur Moore :** Le climat sur les côtes de la Nouvelle-Écosse l'hiver ne permet pas cela.

**M. Winchester :** Sinon, vous créez d'autres industries ou d'autres industries touristiques. L'exemple très classique qui me vient à l'esprit est celui où je travaillais comme professeur de ski. La grande majorité des instructeurs avec lesquels je travaillais faisaient du ski l'hiver et enseignaient la natation ou le golf l'été. Aucun d'entre eux n'était jamais au chômage pendant l'année, parce qu'ils habitaient ici en Ontario ou dans l'ouest du Québec, où vous ne pouvez pas obtenir de prestations d'assurance-emploi aussi facilement que vous le pouvez dans les régions atlantiques du Canada et parce qu'ils pouvaient trouver deux emplois dans deux industries différentes et pouvoir travailler en continu. C'est peut-être un mauvais choix, mais encore, d'un point de vue de la productivité, et d'un point de vue de l'investissement en capital humain, c'est bien meilleur que de ne rien faire.

**Le sénateur Moore :** Vous avez mentionné ces divers éléments qui, selon vous, nous aideraient en ce qui concerne la productivité et des choses que nous avons besoin de surmonter. Avez-vous mentionné l'histoire de l'animal de compagnie du sénateur Kelleher, les barrières commerciales entre provinces? Avez-vous mentionné cela?

**M. Winchester :** Non.

**Le président :** Nous sommes en train de considérer cela.

**Le sénateur Moore :** Oui. Il me semble que c'est une chose très importante en termes de déplacement des marchandises.

**M. Sharpe :** Je n'ai pas mentionné cela. Je ne pense pas que ce soit important. Je pense qu'on y attache beaucoup trop d'importance. La plupart des barrières interprovinciales sont liées aux politiques d'acquisition gouvernementale des provinces et celles-ci sont très hésitantes à se débarrasser de ces politiques. Nous avons travaillé sur ce sujet depuis plus de 10 ans et n'avons pas avancé d'un pouce. Les barrières ne sont pas si énormes en termes de la plupart des produits et services, donc je ne pense pas que ce soit une priorité pour améliorer la productivité.

**Le président :** Nous allons effectuer une étude tout particulièrement là-dessus. J'apprécie votre observation.



**Senator Tkachuk:** You mentioned in France the per hour productivity level and the 35-hour work week. Is the Government of France not attempting to change the law to allow employers to increase the weekly work week because of lack of productivity just recently?

**Mr. Sharpe:** There have been changes to the legislation somewhat. There is a new government in France, and they made changes. The 35-hour work week actually was not a policy to increase productivity. It was a policy to reduce unemployment by creating jobs. When you go from 40 hours a week to 35, basically you will be more productive, but you will do less work, so that means the firm would have to hire other people, and that would increase employment. That was the reason. There is both an employment gain and a productivity gain to working fewer hours a week.

**Senator Tkachuk:** Why were they trying to change the law?

**Mr. Sharpe:** They recently changed it because it was a project of the socialist government of France, and the new government of the right found it a little heavy-handed in certain areas. They have not completely changed it, but they have made a number of changes; it is less heavy-handed than it was before.

**Senator Tkachuk:** I would also like to see the research on that, Mr. Chairman, if we could, or anything that you have that would back up that argument.

**Mr. Sharpe:** In terms of improving productivity?

**Senator Tkachuk:** Yes, that would be helpful.

**Mr. Sharpe:** We have an article coming out later this month on exactly that issue by the head of research at the Banque de France.

**Senator Massicotte:** From what I read, it did not work. The shortening of the hours did not create more employment. One could argue that there are many obstacles to labour in France. Am I correct that they are reversing their position because it did not work?

**Mr. Sharpe:** The reason it did not create more employment is because it created more productivity. Firms did not need any more workers because the workers who were working fewer hours were just as productive as when they were working longer hours. The productivity gains were much more than expected.

**Senator Massicotte:** Why are they reversing that position as of two months ago?

**Mr. Sharpe:** They reversed the position because the legislation was not popular with many people in France, particularly on the right. It created an inflexible situation in certain firms, so the government decided to change the legislation.

**Le sénateur Tkachuk :** Vous avez parlé du niveau de productivité à l'heure, en France, ainsi que de la semaine de 35 heures. Est-ce que récemment le gouvernement français n'est pas en train d'essayer de modifier cette loi, pour permettre aux employeurs d'augmenter la semaine de travail, à cause du manque de productivité?

**M. Sharpe :** Il y a eu quelques changements à la loi. Il y a un nouveau gouvernement en France et ils effectuent des changements. La semaine de 35 heures n'était pas en réalité une politique en vue d'augmenter la productivité. C'était une politique en vue de réduire le chômage, en créant des emplois. Si vous passez d'une semaine de 40 heures à une semaine de 35 heures, fondamentalement vous allez être plus productifs, mais vous ferez moins de travail, ce qui signifie que l'entreprise devra embaucher d'autres personnes et cela créera de l'emploi. C'était la raison. Il existe à la fois un gain en termes d'emploi et un gain en termes de productivité, si vous travaillez moins d'heures par semaine.

**Le sénateur Tkachuk :** Pourquoi a-t-on modifié la loi?

**M. Sharpe :** La loi a été modifiée récemment parce que c'était une réalisation du gouvernement socialiste de la France, et le nouveau gouvernement de droite la trouvait un peu excessive dans certains domaines. La loi n'a pas été complètement transformée, mais on y a apporté plusieurs changements; elle est moins draconienne qu'avant.

**Le sénateur Tkachuk :** J'aimerais voir des analyses à ce sujet, monsieur le président, ou sur tout ce qui pourrait étayer cet argument.

**M. Sharpe :** En ce qui concerne l'amélioration de la productivité?

**Le sénateur Tkachuk :** Oui, ça nous serait très utile.

**M. Sharpe :** Nous allons publier ce mois-ci un article du directeur de la recherche de la Banque de France qui porte précisément sur cette question.

**Le sénateur Massicotte :** D'après ce que j'ai lu, ça n'a pas marché. Le passage aux 35 heures n'a pas permis de créer de l'emploi. On peut prétendre qu'il y a de nombreux obstacles à l'emploi en France. N'ai-je pas raison de dire que le gouvernement français a fait marche arrière parce que la semaine des 35 heures n'avait pas donné les résultats escomptés?

**M. Sharpe :** Il n'y a pas eu de création d'emplois parce que la productivité a augmenté. Le besoin en main-d'œuvre des entreprises n'a pas augmenté parce que les travailleurs sont restés aussi productifs que lorsqu'ils faisaient davantage d'heures de travail. Les gains en productivité ont été beaucoup plus importants que prévu.

**Le sénateur Massicotte :** Pourquoi est-on revenu en arrière il y a deux mois?

**M. Sharpe :** Parce que la législation mécontentait bien des gens en France, particulièrement à droite. Elle a créé un manque de souplesse dans certaines sociétés, et le gouvernement a donc décidé de la modifier.



**Senator Massicotte:** From what I read, in fact, people took to the streets. It was not popular with the employer.

**Mr. Sharpe:** That is right.

**Senator Massicotte:** Your answer seems to be saying for political reasons — that for political reasons, they would have maintained it. That is why the prime minister is not very popular. The employers were very much in disfavour of the change.

**Mr. Sharpe:** I will provide you with some documentation. There are different interpretations of the changes in France.

**The Chairman:** That would be interesting. If you could give us a cost benefit of those changes, that would be very useful.

**Mr. Sharpe:** I will do that.

**Senator Tkachuk:** Is productivity measured by sector? Do you have the numbers by sector?

**Mr. Sharpe:** Absolutely.

**Senator Tkachuk:** How do you measure government productivity for people who work for the government?

**Mr. Sharpe:** There are many problems in the measurement of government productivity, to put it bluntly. We do not do a good job of it at all.

In respect of market output, basically you can have a price for it and you can deflate nominal output with the price deflator to create a real series. However, in the government sector, we do not measure output independent of inputs. The wage bill is considered the output of the government sector. By definition, there are no productivity gains in the government sector.

**Senator Tkachuk:** It is part of the total statistical package when you are trying to measure productivity.

**Mr. Sharpe:** There is a big debate about that. There is the total economy, which includes government, and there is the business sector, which excludes government, and recently there has been a big debate between the Finance Canada and Statistics Canada over which measure is more useful.

**Senator Tkachuk:** The numbers we are talking about exclude government employees.

**Mr. Sharpe:** That is right. I could have given you the numbers that include government employees, but the consensus is that because we measure productivity so poorly in the government sector we should look only at the business sector.

**Senator Tkachuk:** If you included government employees, it might drag the numbers down.

**Mr. Sharpe:** That is right.

**Senator Tkachuk:** Therefore, the more people you have working for the government, the bigger the drag on productivity.

**Mr. Sharpe:** In terms of measuring productivity growth, that is right.

**Le sénateur Massicotte :** D'après ce que j'ai lu, il y a même eu des manifestations. La loi a mécontenté les employeurs.

**M. Sharpe :** C'est exact.

**Le sénateur Massicotte :** Vous semblez dire que c'était pour des raisons politiques, qu'elle aurait été maintenue pour des raisons politiques. C'est ce qui explique la faible cote de popularité du premier ministre. Les employeurs ont été très peu favorables au changement.

**M. Sharpe :** Je vais vous soumettre de la documentation. Les changements survenus en France donnent lieu à diverses interprétations.

**Le président :** Cela devrait être intéressant. Il serait utile que vous nous donniez une analyse coûts-avantages de ces changements.

**M. Sharpe :** Je vous la donnerai.

**Le sénateur Tkachuk :** Est-ce qu'on mesure la productivité par secteur? Avez-vous les chiffres de chaque secteur?

**M. Sharpe :** Oui.

**Le sénateur Tkachuk :** Comment mesure-t-on la productivité des gens qui travaillent pour le gouvernement?

**M. Sharpe :** À vrai dire, la mesure de la productivité du secteur public pose de nombreux problèmes. Nous ne réussissons pas très bien dans ce domaine.

En ce qui concerne le rendement du marché, on peut en fixer le prix et appliquer un déflateur à la production nominale pour créer une série réelle. Cependant, dans le secteur public, on ne mesure pas la production indépendamment des intrants. La masse salariale est considérée comme l'extrant du secteur public. Par définition, il n'y a pas de gains de productivité dans le secteur public.

**Le sénateur Tkachuk :** Cela fait partie de l'ensemble statistique lorsqu'on essaie de mesurer la productivité.

**M. Sharpe :** Il y a tout un débat à ce sujet. L'ensemble de l'économie comprend le secteur public et il y a aussi le secteur des affaires, qui exclut le secteur public; récemment, il y a eu un débat entre le ministère des Finances et Statistique Canada pour déterminer la mesure la plus utile.

**Le sénateur Tkachuk :** Les fonctionnaires ne sont pas inclus dans les chiffres dont nous parlons.

**M. Sharpe :** C'est exact. J'aurais pu vous donner des chiffres comprenant les fonctionnaires, mais on s'entend pour dire que comme la productivité est difficile à mesurer dans le secteur public, il ne faut considérer que le secteur privé.

**Le sénateur Tkachuk :** Les chiffres seraient moins dynamiques si on y incluait les fonctionnaires.

**M. Sharpe :** C'est exact.

**Le sénateur Tkachuk :** Plus on a de fonctionnaires, plus la productivité ralentit.

**M. Sharpe :** En ce qui concerne la mesure de la croissance de la productivité, c'est exact.

**Senator Tkachuk:** For example, if you consider Nunavut, where either you work for the government or you do not work, how would its productivity be measured, or is anything measured?

**Mr. Sharpe:** If you work for a Crown corporation that produces output, then that is considered part of the business sector. It is only public administration that is considered government in terms of the national accounts. I do not know about Nunavut. If you measure the output of those sectors by wages only, then they will not see much productivity gains, for sure.

**Senator Tkachuk:** Consider the increase in the size of government. Since 1997, the size of government has increased by 50 per cent.

**Mr. Sharpe:** The share of employment, right.

**Senator Tkachuk:** That is right. With that, you are taking resources from the private sector into the public sector. That has got to be a tremendous drag on productivity, even to the private sector, because you are removing cash that would normally be spent in the private sector on the public sector.

**Mr. Sharpe:** It depends on a number of factors. As I mentioned, the growth rate of government productivity is zero, but wages can be higher in the government than in the private sector. If you move someone from the private sector to government, the value-added of that person may be higher as an employee in the government because those wages are higher. That would have a positive effect on the overall productivity level.

However, in terms of growth rates, you are right. There is a downward bias to the overall statistics because of the way in which we measure output in the government sector. You are absolutely right, senator.

**The Chairman:** Senator Oliver and I attended at Microsoft's headquarters for governments in Redmond, Washington. We were given a book that showed a comparison of governments' efficiency under E-governance. It seems that Canada has gone from number two or three to number one in the world because we have done the transformation more quickly to E-governance, which has increased its productivity substantially. I will undertake to circulate that. Senator Oliver spoke at that conference and I thought that I would bring that evidence forward because we have none on that topic. It is important to clarify that for Senator Tkachuk and for committee members that Canada has made remarkable progress.

**Mr. Sharpe:** are you familiar with that?

**Mr. Sharpe:** I wanted to make a comment. Although I said the official statistics show that there has been no productivity growth in government, we know that is not true because there have been massive productivity gains in government. You have only to look at Statistics Canada figures to know how much more they produce with fewer workers and greater computerization. That is true in all sectors of government.

**Le sénateur Tkachuk :** Dans le cas du Nunavut, par exemple, où l'on ne peut travailler que pour le gouvernement, comment pourrait-on mesurer la productivité ou quoi que ce soit d'autre?

**M. Sharpe :** Quand une société d'État a une production, elle est considérée comme faisant partie du secteur privé. Dans la comptabilité nationale, seule l'administration est considérée comme secteur public. Je ne sais pas ce qu'il en est au Nunavut. Si on ne mesure la production d'un secteur que par la masse salariale, on ne doit guère constater de gains de productivité.

**Le sénateur Tkachuk :** Il faut tenir compte de l'augmentation de la taille du secteur public. Depuis 1997, il a augmenté de 50 p. 100.

**M. Sharpe :** Oui, c'est la part de l'emploi.

**Le sénateur Tkachuk :** C'est cela. En outre, le secteur public prélève des ressources dans le secteur privé. Tout cela ralentit fortement la productivité, même dans le secteur privé, car on y prélève pour le secteur public de l'argent qui devrait normalement y être dépensé.

**M. Sharpe :** Plusieurs facteurs entrent en jeu. Comme je l'ai dit, le taux de croissance de la productivité du secteur public est nul, mais les salaires peuvent y être plus élevés que dans le secteur privé. Lorsqu'un employé passe du secteur privé au secteur public, sa valeur ajoutée peut être supérieure, car les salaires sont plus élevés dans le secteur public. Il y a donc un effet positif sur le niveau global de productivité.

Cependant, vous avez raison en ce qui concerne les taux de croissance. Les statistiques sont entraînées vers le bas à cause de la façon dont on mesure la production dans le secteur public. Vous avez tout à fait raison, sénateur.

**Le président :** Le sénateur Oliver et moi avons visité le siège social des produits Microsoft destinés au secteur public à Redmond, dans l'État de Washington. On nous a remis un rapport sur l'efficacité des secteurs publics grâce à l'informatique. Il semble que le Canada soit passé du troisième au premier rang au monde, car il est passé plus rapidement au cybergouvernement, ce qui a augmenté fortement sa productivité. Je vais faire circuler ce document. Le sénateur Oliver a pris la parole lors de cette conférence et j'aimerais en montrer le compte rendu, car nous n'avons encore rien vu sur ce sujet. Il convient de préciser à l'intention du sénateur Tkachuk et des membres du comité que le Canada a fait des progrès remarquables.

Monsieur Sharpe, connaissez-vous cette question?

**M. Sharpe :** Je voudrais faire un commentaire. J'ai dit que les statistiques officielles montrent qu'il n'y a pas eu de croissance de la productivité dans le secteur public, mais nous savons que ce n'est pas vrai, car le secteur public a enregistré d'énormes gains de productivité. Il suffit de regarder les chiffres de Statistique Canada pour constater que le secteur public produit beaucoup plus malgré la diminution du nombre des fonctionnaires grâce à l'informatisation. Et c'est vrai dans toutes les composantes du secteur public.



**The Chairman:** My understanding is that, as of last year, we were number one in the world, and we have increased our productivity. I want to ensure that there is a balance on the record.

I have an interesting observation to make. No witness today has mentioned, thus far, lack of leadership as a reason for lagging productivity in the business sector. We will have a discussion later this year about productivity in the banking sector as they try to convince us that they should merge and consolidate, about which we are open-minded. We know that some banks have been much more efficient and productive in expanding outside our borders.

Mr. Sharpe, could you give us a comparative analysis of how poorly or well our CEOs do than CEOs in other countries, when we are lagging behind.

**Mr. Sharpe:** I am not an expert on business leadership issues. You are talking about leadership from business and not about government leaders. Is that right?

**The Chairman:** The evidence we have heard so far today has been clear: The business sector is lagging in practically every category.

**Mr. Sharpe:** There is an argument. Mr. Roger Martin, Dean of the Business School at the University of Toronto, argues that our managers in Canada do not have the right training compared to managers in the United States in terms of how to think strategically about a business plan and how to develop productivity. There may be some self-interest in his argument because he is Dean of the Business School, but there might be an element of truth in it as well. I would not dismiss that argument. Certainly, to make the corporation profitable, an effective CEO has to be concerned about the productivity of the corporation.

For example, Mr. Paul Tellier took over at CN about 10 years ago and made it one of the top industries in North America in respect of productivity. Prior to that, it was one of the lower level railway firms in terms of productivity. That is a good example of a leader who had a productivity agenda and succeeded in that agenda. In certain industries, it is much easier to do than in other industries.

**The Chairman:** Mr. Sharpe, could you obtain any studies prepared on that matter alone? Business leaders always complain to me about how unproductive government is but then I receive the E-government studies that show the opposite. I look at all of the studies presented here that show how unproductive business is. I do not think they are two solitudes, but perhaps we should analyze this less from anecdotal information and more from statistical standards. It is important for us.

**Mr. Sharpe:** I agree. It is hard to measure leadership in terms of quantification. Certainly, the idea is correct; you need leaders to drive the productivity agenda forward.

**Le président :** À ma connaissance, nous étions au premier rang mondial l'année dernière et nous avons augmenté notre productivité. Je tenais à apporter ce rectificatif.

J'aimerais signaler quelque chose d'intéressant. Aucun de nos témoins d'aujourd'hui n'a encore parlé du manque de leadership qui serait à l'origine de la faible productivité du secteur privé. Nous allons débattre cette année de la productivité du secteur bancaire qui essaie de nous convaincre de la nécessité des fusions, à l'égard desquelles nous faisons preuve d'une grande ouverture d'esprit. Nous savons que certaines banques ont fait des gains d'efficacité et de productivité en étendant leurs activités au-delà de nos frontières.

Monsieur Sharpe, pouvez-vous dresser le portrait de nos PDG par rapport à ceux des autres pays dans les secteurs où nous avons du retard?

**M. Sharpe :** Je ne suis pas spécialiste des questions de leadership dans le monde des affaires. Vous parlez bien des dirigeants dans le monde des affaires, et non pas des personnalités gouvernementales, n'est-ce pas?

**Le président :** D'après ce que nous avons entendu jusqu'à présent, il est manifeste que le secteur privé est à la traîne dans presque toutes les catégories.

**M. Sharpe :** Il y a un argument. M. Roger Martin, doyen de l'École d'administration à l'Université de Toronto, prétend que les gestionnaires au Canada n'ont pas la bonne formation lorsqu'on les compare aux gestionnaires américains, quant à comment envisager un plan d'affaires stratégique et comment améliorer la productivité. Son argument n'est peut-être pas objectif, parce qu'il est doyen de l'École d'administration, mais il pourrait y avoir une certaine vérité aussi. Je ne rejeterai pas cet argument. Évidemment, pour qu'une société soit rentable, un bon PDG doit être préoccupé par la productivité de la société.

Par exemple, M. Paul Tellier est devenu PDG à la CN il y a environ 10 ans et il l'a rendue une des industries les plus productives en Amérique du Nord. Avant, elle était une des sociétés de chemins de fer la moins productive. C'est un bon exemple d'un dirigeant qui a mis l'accent sur la productivité et qui a réussi. C'est beaucoup plus facile à faire dans certaines industries que dans d'autres.

**Le président :** Monsieur Sharpe, pourriez-vous obtenir des études sur cette question précise? Les chefs d'entreprise se plaignent toujours que le gouvernement n'est pas productif, mais je reçois des études sur le gouvernement électronique qui montrent le contraire. Je regarde toutes les études présentées ici qui montrent jusqu'à quel point les entreprises ne sont pas productives. Je ne pense pas qu'on parle de deux solitudes, mais nous devrions peut-être analyser cette question non pas en se servant d'anecdotes mais plutôt en se servant de normes de statistique. C'est une question importante pour nous.

**M. Sharpe :** Je suis d'accord. Il est difficile d'évaluer un chef de façon quantitative. Effectivement, l'idée est bonne; il faut des dirigeants qui visent à augmenter la productivité.



**Senator Massicotte:** If I may add a comment, Mr. Chairman. They are measuring productivity by industry such as forestry and rail. We are excelling against the world standards in those industries. It cannot be our school system or our leaders because we are good in some and not in others. Perhaps it is more structural. If it is educational leadership, then it would be cultural and very broad. Yet, our problem is not broad.

**The Chairman:** That provides some insight to the debate that we will have in committee when we look at the factors to consider for our recommendations for Canadian public policy.

Thank you Mr. Sharpe and Mr. Winchester.

The committee adjourned.

---

OTTAWA, Thursday, May 12, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 10:47 a.m. to examine and report on issues dealing with productivity.

**Senator Jeremiah S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Chairman:** Good morning, everyone. The committee is delighted that men and women across Canada will be watching on the Internet this round table on exploring productivity and competitiveness in the Canadian marketplace; as well, our proceedings will be time-delayed on CPAC, which CPAC is pre-occupied by other issues. We think this is more important, but CPAC has chosen to cover other issues outside of the city. Welcome.

I shall begin by saying a few words about what we hope to accomplish yesterday and today on these round tables. This is an experiment for us. We are trying to collapse a lot of hearing time into a short period of time. We are familiar with the territory but we are really looking very closely at new and interesting information that might help us in our study.

We have all heard about how important Canada's productivity and global competitiveness is to our economy and our standard of living. Over the past 60 years, our growth has accounted for somewhere between one quarter and one third of our standard of living. We believe that increasing productivity is the only way to increase our living standards — there are other factors, but that is the key.

There have been numerous studies on productivity. We have seen and gone through a number of them. We have prepared ourselves for this round table and we welcome the additional studies that our witnesses have brought today.

**Le sénateur Massicotte :** Si vous me permettez d'ajouter un commentaire, monsieur le président. On évalue la productivité par secteur d'activité, tel que foresterie et les chemins de fer. Nous dépassons de loin les normes internationales dans ces industries. Ce n'est pas à cause de notre système scolaire ou de nos dirigeants, parce que nous réussissons dans certaines industries et pas dans d'autres. La question est peut-être plutôt structurelle. S'il s'agit d'un problème de leadership et d'éducation, le problème serait culturel et très répandu. Et notre problème n'est pas répandu.

**Le président :** Cela nous donne des idées pour le débat que nous aurons en comité lorsque nous examinerons les facteurs dont il faudrait tenir compte dans nos recommandations en matière de politique publique au Canada.

Monsieur Sharpe et monsieur Winchester, merci.

La séance est levée.

---

OTTAWA, le jeudi 12 mai 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 10 h 47 pour examiner, en vue d'en faire rapport, des questions touchant la productivité.

**Le sénateur Jeremiah S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Bonjour à tous. Le comité est très heureux que les Canadiennes et les Canadiens puissent suivre sur Internet notre table ronde sur la productivité et la compétitivité au Canada. Nos délibérations sont également diffusées sur la Chaîne parlementaire en différé, parce que la chaîne a choisi de téléviser d'autres audiences qui se déroulent à l'extérieur de la ville, même si nous pensons que la question que nous examinons est plus importante. Bienvenue à tous.

J'aimerais vous expliquer brièvement ce que nous espérons accomplir au cours de nos discussions d'hier et d'aujourd'hui. C'est une expérience pour nous. Nous essayons de réunir beaucoup d'informations en peu de temps. Nous connaissons le sujet, mais nous cherchons sérieusement à explorer de nouvelles données qui pourraient nous aider dans notre étude.

Nous savons tous combien la productivité du Canada et notre compétitivité sur la scène internationale sont cruciales pour notre économie et notre niveau de vie. Entre le quart et le tiers de notre niveau de vie des 60 dernières années est attribuable à notre croissance. Nous croyons que l'augmentation de la productivité est le seul moyen d'accroître notre niveau de vie — il y en a d'autres, mais celui-là est primordial.

Beaucoup d'études ont été faites sur la productivité, et nous en avons examiné un bon nombre en vue de cette table ronde; nous sommes heureux aujourd'hui que des témoins viennent nous en présenter de nouvelles.

We in the Senate are taking a comprehensive approach to our examination of productivity issues. We are bringing in some of Canada's foremost experts on the subject, including our witnesses today, with special expertise embodied as well by members of our committee. As well, we are looking for the public's input to better understand the role the federal government should play in helping our industries become more productive and more competitive.

Before we begin, I should like to remind those who are watching this live over the Internet and later on CPAC's broadcast that we want your input, too. Productivity is a factor in every region of the country. If you have a comment on something you are seeing or thoughts on improving Canada's productivity, we invite you to send us an email at [www.banking\\_banques@sen.parl.gc.ca](mailto:www.banking_banques@sen.parl.gc.ca). That address is being put on the screen right now, and it will be put on the screen several times over the course of the morning. We want Canadians, experts and our public alike, to email us your views and any views or evidence you may have about what you hear today. We did receive a very solid response from our hearings yesterday.

To you, witnesses, if you disagree with each other, with any of the senators here or with the previous witnesses, we should like you to respond as well by email so we have your contemporaneous responses to the issues.

[Translation]

If you have any comments or suggestions on ways of improving Canada's productivity, we invite you to write to us at the address appearing on the bottom of the screen.

[English]

Our first participants are Paul Darby, who is with the Conference Board of Canada; Jim Stanford, Economist at the CAW, and John Baldwin, who is with Statistics Canada. We have looked at a number of your graphs. Thank you for all of the information that Statistics Canada has provided to this important study.

Mr. Darby, please proceed.

**Mr. Paul Darby, Vice-President and Chief Economist, The Conference Board of Canada:** Good morning, honourable senators, and thank you for the invitation to attend here.

It is important to recognize that the Conference Board had begun to look at productivity issues about seven or eight years ago in some detail and some depth. That may suggest that we are newcomers to the game. However, the issue around productivity for us arose from the analysis or the observation that U.S. incomes seem to be outstripping Canadian incomes. The gap between U.S. income and Canadian income per capita deflated, and there are issues around what exchange rate we should use to compare the two incomes. Given the uncertainties around those measurement issues, it did seem to be rather obvious that there was a growing and important gap between U.S. incomes per person and Canadian incomes per person.

Notre comité sénatorial veut examiner les questions de productivité dans une perspective globale. Nous invitons de grands spécialistes canadiens de la question, dont nos témoins d'aujourd'hui, sans compter que des membres de notre comité s'y connaissent bien en la matière. Nous voulons également entendre le point de vue du grand public pour mieux comprendre le rôle que le gouvernement fédéral devrait jouer afin d'aider nos entreprises à devenir plus productives et plus compétitives.

Avant de poursuivre, j'aimerais rappeler à ceux qui nous suivent en direct sur Internet ou en différé sur la Chaîne parlementaire que nous voulons aussi connaître leur point de vue. La productivité compte dans toutes les régions du pays. Si vous avez des commentaires à faire ou des suggestions à formuler pour améliorer la productivité du Canada, nous vous invitons à nous écrire à l'adresse qui apparaît maintenant à l'écran, soit le [www.banking\\_banques@sen.parl.gc.ca](mailto:www.banking_banques@sen.parl.gc.ca), et qui reviendra encore plusieurs fois à l'écran au cours de la matinée. Nous demandons aux Canadiens, qu'ils soient experts dans le domaine ou non, de nous faire parvenir par courriel leurs commentaires ou leurs opinions sur ce qu'ils vont entendre aujourd'hui. Nous avons reçu beaucoup de réactions au sujet de nos audiences d'hier.

J'aimerais signaler aux témoins qui sont ici aujourd'hui qu'ils peuvent aussi nous écrire par courrier électronique pour réagir aux opinions des autres témoins ou des sénateurs.

[Français]

Si vous avez des commentaires ou des suggestions sur la façon d'améliorer la productivité du Canada, nous vous invitons à nous écrire à l'adresse qui apparaît au bas de l'écran.

[Traduction]

Nos premiers participants d'aujourd'hui sont Paul Darby, du Conference Board du Canada, Jim Stanford, économiste à TCA Canada, et John Baldwin, de Statistique Canada. Nous avons étudié vos graphiques. Merci beaucoup de toutes les informations que Statistique Canada nous a fournies pour cette importante étude.

Monsieur Darby, allez-y.

**M. Paul Darby, vice-président et économiste en chef, Le Conference Board du Canada :** Bonjour, honorables sénateurs et merci de m'avoir invité à venir vous rencontrer.

Il faut comprendre que le Conference Board examine les questions de productivité d'une façon assez détaillée depuis sept ou huit ans, ce qui peut laisser croire que nous sommes des nouveaux venus dans le domaine. Il reste que nous avons commencé à nous intéresser à la productivité après avoir analysé et observé que les revenus américains semblent dépasser les revenus canadiens. L'écart entre le revenu américain et le revenu canadien par habitant a diminué, ce qui soulève des questions sur le taux de change à appliquer pour comparer nos deux situations. Malgré les incertitudes liées à la façon de mesurer, il semblait assez évident que l'écart entre les revenus par habitant aux États-Unis et les revenus par habitant au Canada s'élargissait de plus en plus.



That in itself is not necessarily a terrible thing, but it does give rise to a certain sense of anxiety potentially about the future and it raises questions as to why this gap might be growing over time. The gap had normally been there historically, but it has become extremely significant and ever growing in the last 15 years or so.

Nervous about that increasing gap in standards of living, which is a logical leap from income gap, we began to try to investigate, in a fairly potentially crude fashion but nevertheless one that was statistically robust, what might be the causes of this income gap.

We had a number of culprits, one of which was productivity. Given the measurements we had at the time, there seemed to be a significant difference between U.S. and Canadian productivity. We began to ask ourselves questions about what could have given rise to the so-called productivity gap. There are a number of potential determinants here.

One of the determinants, which we have looked at most recently, had to do with the hypothesis that, in Canada, we may be looking at a more rigid society, a more regulated society, one with more barriers to competition than existed in the United States. There has been discussion of the wave of deregulation that took place in the United States and issues around the degree of unionization in the United States, various explanations as to why this productivity gap is not only persisting but growing between the U.S. and Canada.

An example of barriers to competition would be Canadian firms hiding behind tariff walls and as a result being less productive than their U.S. counterparts but remaining in business nonetheless. The so-called non-tariff barriers to trade would be the costs to Canada in terms of higher input costs and potentially lower productivity from internal barriers to trade around regulations, safety standards and input standards. One of the most important ones was the procurement rules. Governments would only buy from you if you were operating within their jurisdiction.

We have done some work most recently at the Conference Board of Canada to try to get some sense as to the extent to which these barriers to trade, either internal or external, could be giving rise to lower productivity in Canada.

I would note that they have to be relatively high barriers to trade. The United States is not immune to having its own internal and external trade barriers. For example, we can think of the Buy America program, which is an excellent indicator of a non-tariff barrier.

We have finished the research. It is interesting because the results suggest, in some sense not surprisingly, that it would appear that for a large segment of Canadian industry these barriers are not that important in terms of explaining differences in productivity. This is true especially for the service sector and for the non-tradable goods sector. In many ways, they are insulated from productivity in terms of the United States, particularly over the time period we are looking at, simply

Ce n'est pas nécessairement très grave, même si ce peut être inquiétant pour l'avenir et qu'on peut se demander pourquoi l'écart continuerait de s'accroître. Il y a toujours eu un écart, mais il devient très marqué et il ne cesse de croître depuis à peu près quinze ans.

Inquiets que cet écart entre nos revenus creuse l'écart entre nos niveaux de vie, nous avons commencé à examiner, de façon assez brutale mais quand même solide sur le plan statistique, quelles pourraient en être les causes.

Nous en avons relevé un certain nombre, dont la productivité. Compte tenu des méthodes de mesure que nous avions à l'époque, il semblait y avoir une différence importante entre la productivité au Canada et aux États-Unis. Nous avons commencé à nous demander ce qui aurait pu donner lieu à cet apparent écart de productivité, et nous avons constaté qu'il y a un certain nombre d'éléments déterminants possibles.

Un de ceux que nous avons examinés plus récemment part de l'hypothèse qu'au Canada, il y a une plus grande réglementation et plus d'obstacles à la concurrence qu'aux États-Unis. La vague de déréglementation qui a eu lieu aux États-Unis et le niveau de syndicalisation dans ce pays pourraient expliquer pourquoi non seulement il y a toujours un écart de productivité entre nos deux pays, mais aussi pourquoi il s'accroît.

Les entreprises canadiennes qui invoquent les tarifs douaniers pour être moins productives que leurs homologues américaines tout en restant en affaires seraient un exemple d'obstacle à la concurrence. Quant aux obstacles non tarifaires au commerce, ce serait les coûts des facteurs de production qui sont plus élevés au Canada et une baisse possible de la productivité attribuable à des obstacles internes comme les règlements, les normes liées à la sécurité et aux facteurs de production. Un des plus importants obstacles à cet égard concernait les règles d'approvisionnement, quand les administrations publiques achètent seulement d'entreprises établies sur leur territoire.

Plus récemment, le Conference Board a essayé de comprendre dans quelle mesure ces obstacles au commerce, qu'ils soient internes ou externes, pouvaient entraîner une baisse de productivité au Canada.

Je signalerais qu'il doit s'agir d'obstacles au commerce assez importants. Les États-Unis ne sont pas à l'abri d'obstacles internes et externes au commerce. D'ailleurs, le programme Buy America, pour encourager l'achat de produits des États-Unis, est un excellent exemple d'obstacle non tarifaire.

Nos recherches sont terminées. Nos conclusions sont intéressantes parce qu'elles montrent, comme il fallait s'y attendre d'une certaine façon, que ce ne sont pas ces obstacles qui, pour une grande partie des entreprises canadiennes, expliquent les différences de productivité. C'est particulièrement vrai pour le secteur des services et celui des produits non négociables. À bien des égards, ils ne sont pas influencés par la productivité aux États-Unis, surtout pour la période étudiée,



because it is not easy to trade these goods. Hair cuts are hard to trade. Construction activity is hard to trade — it is hard to build a house in Canada in the United States.

However, we did notice that there is a core group of manufacturing industries, about 16 important manufacturing industries, that account for about 20 per cent of Canadian output, where it seems certainly to be the case that barriers to competition and barriers to trade do lead to lower productivity. If there were significant barriers to competition in these industries, the productivity numbers would be altered. For example, if Canada put up significant barriers to trade, we would have lower productivity in these manufacturing industries.

The implications are interesting in the sense that it would be possible to improve Canadian productivity in manufacturing in this core set of industries by lowering the barriers to trade and opening them up to increased competition. That is not, however, to ignore the corollary to that. If the barriers are high in Canada relative to the United States, you may also be looking at adjustment costs as many Canadian firms find themselves unable to compete. Obviously, there are some non-trivial issues in terms of policy implications.

It would appear that, over relatively short periods of time, at least five to seven years, barriers to competition in much of the service sector or in the non-tradable goods sector do not seem to have a lot to do with how competitive the Canadian industry is.

**Mr. Jim Stanford, Economist, CAW Canada:** Thank you for the invitation. This is a crucial topic. I am pleased that the committee and the Senate are considering it. It is central to our prosperity as a nation moving forward. It is our hope that your deliberations will be more productive than the deliberations going on in the other House these days.

**The Chairman:** We thank you for that gentle compliment. It is, and it will be.

**Mr. Stanford:** I am glad to hear that.

I am a union economist. I want to stress at the outset that "union" and "productivity" are not necessarily contradictory terms. CAW in particular is one union where "productivity" is not a dirty word. We have emphasized very proactively the need for productivity growth as a key ingredient in competitiveness. We have taken some innovative steps to attempt to bring productivity-enhancing investments and other productivity initiatives into our auto plants and other facilities where our members work.

Perhaps the best example of why productivity matters is seen in Canada's auto industry. It is one of the only manufacturing segments we have where average productivity is higher in Canada than in the United States. That productivity advantage combined with the labour cost advantage is crucial in explaining why our auto industry has done much better than the American industry at preserving jobs, increasing output and expanding an economic pie that our members are then, thanks in part to the union, able to get

simplement parce qu'il n'est pas facile de transiger ces activités, comme les coupes de cheveux ou encore les travaux de construction — il est difficile de construire une maison canadienne aux États-Unis.

Nous avons cependant remarqué qu'il y a un groupe de 16 industries manufacturières importantes, qui représentent environ 20 p. 100 de la production canadienne, pour lesquelles il semble bien que les obstacles à la concurrence et au commerce entraînent une baisse de productivité. Si les obstacles à la concurrence étaient importants dans leur cas, la productivité serait perturbée. Autrement dit, si le Canada imposait des obstacles importants au commerce, la productivité dans ces secteurs diminuerait.

Les répercussions sont intéressantes dans le sens où il serait possible d'améliorer la productivité au Canada dans ces secteurs en réduisant les obstacles au commerce et en leur permettant de s'ouvrir à une concurrence accrue. Il y a cependant un corollaire qu'il ne faut pas négliger. Effectivement, si les obstacles sont importants au Canada par rapport à ce qu'ils sont aux États-Unis, on peut envisager des coûts d'ajustement étant donné que beaucoup d'entreprises canadiennes ne sont pas en mesure de faire face à la concurrence. Évidemment, les répercussions en matière de politique sont alors loin d'être anodines.

Il semblerait que, sur des périodes relativement courtes, d'au moins cinq à sept ans, les obstacles à la concurrence dans une bonne partie du secteur des services et de celui des produits non négociables n'aient pas une grande incidence sur la compétitivité au Canada.

**M. Jim Stanford, économiste, TCA Canada :** Merci de m'avoir invité à venir vous rencontrer pour discuter d'un sujet capital. Je suis heureux que le comité et le Sénat examinent cette question d'une importance cruciale pour la prospérité future de notre pays. Nous espérons que vos travaux seront plus productifs que ceux qui se déroulent actuellement à l'autre endroit.

**Le président :** Nous vous remercions du compliment. Ils le sont et vont continuer de l'être.

**M. Stanford :** Je suis content de vous l'entendre dire.

Je suis économiste auprès d'un syndicat. Je tiens à signaler d'entrée de jeu que « syndicat » et « productivité » ne sont pas nécessairement antinomiques. Particulièrement pour le syndicat des TAC, la productivité n'est pas un mot à proscrire. Nous avons fortement insisté, dans une démarche préventive, sur le fait que la croissance de la productivité est essentielle à la compétitivité. Nous avons pris des mesures innovatrices pour essayer d'accroître la productivité dans nos usines d'assemblage de voitures et dans les autres installations où nos membres travaillent.

C'est peut-être l'industrie de l'automobile au Canada qui illustre le mieux pourquoi la productivité est importante. C'est l'un des seuls secteurs manufacturiers où la productivité moyenne est supérieure au Canada à celle des États-Unis. C'est avant tout une meilleure productivité, combinée à des coûts de main-d'œuvre avantageux, qui explique pourquoi l'industrie de l'automobile au Canada a beaucoup mieux réussi qu'aux États-Unis à conserver des emplois, à augmenter la productivité et à faire croître la

a slice of. That is a great example of why productivity matters. We would like to see that positive experience replicated in other parts of the economy.

I will very briefly cover some of the broader themes that have emerged in my own research on productivity, some of which will go against some of the conventional wisdom that you have probably heard about productivity and its determinants.

I certainly accept that Canada has a productivity problem and that it is getting worse, in relative terms, over time. Our productivity performance over the last three years has been abysmal. You cannot look at it solely in a short-term versus long-term sense, but the fact that average labour productivity has not grown in Canada for the better part of three years now is stunning. Despite all the talk we have been having about productivity and some of the efforts we have been making to improve the situation, we are currently in the midst of one of the most significant productivity slumps we have experienced in our entire post-war era. Turning that around is crucial.

The link between productivity and social well-being that is often taken for granted in these discussions is not an automatic link. I fully accept that productivity is an important determinant or a constraint on our living standards over time, but the data is clear: An increase in productivity does not necessarily or automatically translate into an improvement in living standards. Likewise, you can improve your living standards as a society without increasing your productivity. It is quite wrong to take the two as synonymous, although much of the commentary either explicitly or implicitly does.

In addition to the issue of growing our productivity, there is an equally important issue about how the gains from productivity growth will be distributed and shared in society. The slide on page 14 shows a significant change in recent years in how our economic pie is divided. We see a decline in the share of GDP that goes to labour, broadly defined to include wages, salaries and fringe benefits. Even with the inclusion of CEOs' and money managers' salaries, labour's share of the pie has declined steadily over the last 20 years by a cumulative total of 8 percentage points of GDP, and it fell below 50 per cent of the pie last year for the first time since the early 1950s. This reflects the cumulative influence of all the pro-market and pro-business policy changes that have been implemented in Canada over the last 20 years.

This change in how the pie is allocated explains the co-existence of productivity growth in Canada over the last 20 years with stagnation in pre-tax incomes of the majority of Canadians. In coming up with a productivity agenda that will work and get social buy in, we must be explicit about how the gains from productivity growth will be shared, because we cannot just assume that a trickle-down effect will occur.

Reliance on competitive market forces is not a magic bullet that will solve all of our productivity woes. In much of the commentary, the words "productivity" and "competition" are

richesse économique de nos membres et ce, grâce en partie à notre syndicat. Cela montre très éloquentement pourquoi la productivité compte. Nous aimerions que notre expérience serve à d'autres secteurs de l'économie.

Je vais vous expliquer brièvement les grandes conclusions de mes recherches sur la productivité dont certaines vont à l'encontre des idées reçues qui vous ont probablement été exposées sur la productivité et ses facteurs déterminants.

J'admets certes que le Canada a un problème de productivité et qu'il s'aggrave, relativement parlant, avec le temps. Notre rendement à ce chapitre au cours des trois dernières années est pitoyable. Il ne suffit pas de comparer la situation à court terme et à long terme, car il est étonnant que la productivité moyenne de la main-d'œuvre n'ait pas augmenté au Canada depuis à peu près trois ans. Malgré toutes les discussions sur la question et les efforts déployés pour améliorer la situation, nous connaissons une des pires crises de notre histoire de l'après-guerre à ce sujet. Il est vital de renverser la tendance.

Le lien entre la productivité et le bien-être social, qu'on tient souvent pour acquis, n'est pas systématique. Je reconnais d'emblée que la productivité est un facteur déterminant ou un obstacle important à notre niveau de vie, mais les données sont claires : une augmentation de la productivité ne se traduit pas nécessairement ou forcément par une amélioration du niveau de vie. De même, on peut améliorer le niveau de vie de la société sans accroître la productivité. On a tort d'associer les deux d'aussi près, même si la plupart des gens le font explicitement ou implicitement.

À propos de la croissance de la productivité, il est tout aussi important d'examiner comment les gains de cette croissance vont être distribués et partagés dans la société. La diapositive de la page 14 montre qu'il y a eu des changements importants au cours des dernières années dans la façon dont l'assiette économique est divisée. Nous voyons que la part du PIB attribuée à la main-d'œuvre, et qui comprend en gros les salaires, les traitements et les avantages sociaux, a rétréci. Même en calculant les salaires des PDG et des dirigeants, cette part a diminué de façon constante depuis vingt ans de huit points de pourcentage du PIB, pour représenter moins de 50 p. 100 de l'assiette totale l'an dernier pour la première fois depuis le début des années 1950. Cela met en évidence l'influence qu'ont eue tous les changements de politique en faveur des entreprises et du libre marché mis en œuvre au Canada depuis vingt ans.

Ce changement dans la répartition de l'assiette économique explique la coexistence de la croissance de la productivité au Canada depuis 20 ans avec la stagnation du revenu avant impôt de la majorité des Canadiens. Pour qu'un programme de croissance de la productivité soit efficace et avantageux sur le plan social, il doit expliquer clairement comment les gains seront partagés, parce qu'on ne peut pas présumer qu'il y aura nécessairement des retombées pour tout le monde.

S'en remettre aux forces concurrentielles du marché n'est pas la solution magique à tous nos problèmes. La plupart du temps, on confond les mots « productivité » et « concurrence ». Or, les



basically treated as synonyms. The facts are clear if you look at case studies or at the aggregate data. Companies can respond to intensification of competition in ways that are good for productivity, but they can also respond in ways that are bad for productivity, including through shutting down entirely. Mr. Baldwin's research has shown the importance of exit to the productivity growth that has occurred in Canadian manufacturing.

The idea that removing trade barriers will enhance productivity is simply not valid. Trade barriers can obviously protect unproductive practices, but merely throwing open the doors to international competition does not necessarily help productivity. Page 22 of our presentation shows that Canada's relative productivity performance compared to the U.S. has deteriorated dramatically since we joined the United States in a free trade arrangement back in 1989. The debates at that time stressed that the assumed convergence of productivity to U.S. levels would be the main source of the economic and social gains that were supposed to result from free trade. The assumption was made that opening markets and reducing tariffs would result in increased productivity, and that obviously has not happened.

A similar argument exists in terms of tax cuts. When you hear Conservatives or business lobbyists commenting on any budget these days, federal or provincial, they always say they are very disappointed at the lack of measures to address Canada's productivity performance. That is doublespeak to say they are always disappointed there were not more business tax cuts. The assumption is that business tax cuts will lead to enhanced investment, more incentive for entrepreneurship, and hence more productivity. The very substantial business tax cuts that have been implemented federally and provincially in Canada since 2001 have reduced the tax burden on business by about a quarter of what they used to pay; nevertheless, these cuts have had no visible positive impact whatsoever on business investment spending in Canada or on productivity growth. We are stagnating as badly as we ever have at the very time we have implemented the biggest business tax cuts ever across the board. The link is not there.

If I were to identify the one factor I believe to be the most important to future productivity growth, I would emphasize fixed investment spending by business in plant, and more important, in machinery and equipment. Investment spending helps in its own right to increase productivity through the effects of capital deepening; however, more important, it is new investment spending that embodies the broader technological and organizational innovations that are crucial to total factor productivity growth. Page 23 shows some evidence, and there is more out there, of the positive link. When businesses are investing more, average labour productivity is growing.

I am very open to innovative ways to stimulate more investment spending by business in Canada. I do not accept that across-the-board business tax cuts are an effective way to do that. The evidence is clear that they are not. There are many other more focused, more targeted measures that we could consider,

études de cas ou les données d'ensemble sont claires à ce sujet. Devant une intensification de la concurrence, les entreprises peuvent réagir favorablement sur le plan de la productivité, mais elles peuvent aussi réagir négativement et même fermer leurs portes. Les recherches de M. Baldwin ont montré l'importance de ces fermetures sur la situation de la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier au Canada.

On ne peut pas dire qu'en éliminant les obstacles au commerce on va accroître la productivité. Les obstacles au commerce peuvent évidemment protéger des pratiques improductives, mais simplement ouvrir les portes à la concurrence internationale n'aide pas nécessairement la productivité. Comme le montre la diapositive de la page 22, la productivité relative du Canada s'est considérablement détériorée par rapport à celle des États-Unis depuis que nous avons signé l'accord de libre-échange en 1989. On présumait que le libre-échange ferait converger la productivité vers les niveaux américains et entraînerait des gains sur les plans économique et social. L'ouverture des marchés et la réduction des tarifs douaniers devaient accroître la productivité, ce qui de toute évidence ne s'est pas produit.

On fait valoir le même argument dans le cas des baisses d'impôts. Quand les conservateurs ou les lobbyistes analysent un budget, qu'il soit fédéral ou provincial, ils sont toujours bien déçus de l'absence de mesures visant à favoriser la productivité. C'est une façon détournée de dire qu'ils sont toujours déçus qu'on ne réduise pas de façon importante l'impôt des sociétés. On pense que ces réductions d'impôt vont accroître les investissements, stimuler l'esprit d'entreprise et donc accroître la productivité. Les baisses d'impôt très importantes dont les entreprises ont bénéficié, au niveau fédéral et au niveau provincial, au Canada depuis 2001, ont réduit leur fardeau fiscal d'à peu près le quart, sans toutefois avoir un effet positif marqué sur les investissements des entreprises au Canada ou la croissance de la productivité. Notre économie ne s'est jamais portée aussi mal au moment même où nous avons offert aux sociétés les plus importantes baisses d'impôt. Il n'y a pas de lien entre les deux.

Si je devais indiquer le facteur qui m'apparaît le plus important pour la productivité future, je dirais les investissements fixes des entreprises dans les usines, et surtout dans les appareils et l'équipement. Les dépenses d'investissement aident en elles-mêmes à accroître la productivité parce qu'il y a intensification du capital; mais surtout, ces nouveaux investissements permettent d'apporter de grandes innovations sur le plan technologique et organisationnel, et elles sont cruciales pour la croissance de la productivité. La page 23 montre les liens positifs qui existent entre les deux, et il y en a d'autres. Quand les entreprises investissent davantage, la productivité moyenne de la main-d'oeuvre augmente.

Il faut trouver des moyens de stimuler les dépenses d'investissement des entreprises au Canada. Je ne crois pas que réduire l'impôt des sociétés est un moyen efficace d'y parvenir. Il est prouvé que ce n'en est pas un. Il y a beaucoup d'autres mesures plus ciblées que nous pourrions envisager, comme des



including changes in the depreciation schedule, issues like investment tax credit or even sector-specific investment supports, as we have seen recently in the auto industry.

I believe the impact of the Canadian dollar's appreciation on investment spending in business will be negative. Common sense wisdom is that our productivity performance was poor in the past because lazy or inefficient Canadian producers were subsidized by a weak dollar, but the evidence empirically shows the opposite. Our business investment spending has slowed since the dollar has taken off in the last two years. It is cheaper to import capital equipment, but there is much less incentive to do so when the dollar is at 80 cents or higher because of the competitive disadvantage that that imposes on Canadian producers.

I should like to raise the impact of sectoral mix in our economy on our overall productivity performance. There has been a significant shift in our economic makeup in the last two, three and four years because of the rising dollar and booming global commodity prices. We are reallocating labour and capital and entrepreneurial attention away from value-added manufacturing towards export-oriented energy product projects, number one, and non-tradable sectors, number two.

In terms of the impact of that shift on our long-term economic stability, it is negative. The impact on productivity moving from manufacturing to energy will be awash, because energy is also a very high productivity sector like manufacturing; however, shifting into non-tradable services, which tend to be the least productive area of our economy, would have a negative impact. Part of our productivity agenda should be focused sector-specific strategies that identify high-productivity dynamic industries and ensure that Canada gets a healthy share of those.

I will leave it at that and look forward to our discussion.

**The Chairman:** This has been called a round table; it is really a rectangular table. The theory of a round table is that it will allow other witnesses to respond. I noticed some of the body language from Mr. Darby as you were speaking. Perhaps he would like to respond after we hear from Mr. Baldwin. You will be given another opportunity to respond before I unleash the senators on all of you.

I should like to say something about Statistics Canada. It is one of the great institutions in our country. It is free of politics. It is prepared to change its assumptions when they are critically attacked. Statistics Canada does a tremendous amount of work. It was evident yesterday and today that many of the disputes we are having are not about the statistics but about how we read those statistics. Most of the statistics, Mr. Baldwin, come from you and your organization. Welcome, and we are listening to every word that you have to say.

changements dans les périodes d'amortissement, des crédits d'impôt à l'investissement ou même de l'aide à l'investissement pour des secteurs précis, comme cela s'est fait récemment dans l'industrie de l'automobile.

Je crois que la hausse de la valeur du dollar canadien aura une incidence négative sur l'investissement des entreprises. Nous pensons que nous avions une piètre productivité parce que des producteurs canadiens paresseux ou inefficaces étaient subventionnés par la faiblesse de notre dollar, mais les faits prouvent le contraire. Nos entreprises investissent moins depuis que le dollar s'est apprécié il y a deux ans. Les biens d'équipement coûtent moins cher à importer, mais les producteurs canadiens ne sont vraiment pas motivés à en acheter quand le dollar vaut 80 cents ou plus parce qu'ils sont désavantagés sur le plan de la concurrence.

J'aimerais souligner les effets de la composition sectorielle de notre économie sur la productivité globale. Notre profil économique a grandement changé au cours des deux à quatre dernières années en raison de la montée du dollar et de l'augmentation du prix des produits de base. Les efforts concernant la main-d'œuvre, l'investissement et l'entrepreneuriat se sont éloignés de la fabrication de produits à valeur ajoutée pour se tourner vers l'exportation énergétique et les produits non échangeables.

Pour ce qui est de notre stabilité économique à long terme, les effets de ce changement sont négatifs. Les conséquences du passage de la fabrication de produits à l'exportation d'énergie sur la productivité seront atténuées parce que l'énergie est également un secteur qui connaît une productivité très élevée, comme celui de la fabrication. Toutefois, le recours au secteur des services non échangeables, qui tend à être le moins productif de notre économie, aura des conséquences négatives. Notre plan concernant la productivité devrait en partie mettre l'accent sur des stratégies axées sur les secteurs où des industries dynamiques affichent un taux élevé de productivité pour que le Canada s'en assure une bonne part.

Je vais terminer ici. J'ai hâte d'en discuter avec vous.

**Le président :** La table est rectangulaire, mais on appelle ça quand même une table ronde. Le principe de la table ronde est de permettre à tous les autres intervenants de répondre. J'ai remarqué le langage corporel de M. Darby pendant que vous parliez. Peut-être qu'il aura des commentaires à faire après l'intervention de M. Baldwin. Vous aurez aussi l'occasion de répondre avant que je laisse les sénateurs s'adresser à vous tous.

J'aimerais dire quelque chose au sujet de Statistique Canada. D'abord, c'est une des grandes institutions de notre pays. Elle est apolitique. Elle est prête à revoir ses hypothèses lorsque celles-ci sont sévèrement critiquées. Statistique Canada accomplit énormément de travail. Nous avons pu constater hier et aujourd'hui que bon nombre de nos différends ne concernent pas les statistiques proprement dites mais bien notre façon de les interpréter. La plupart des statistiques, monsieur Baldwin, proviennent de votre organisation. Nous vous souhaitons la bienvenue et nous vous écoutons attentivement.

**Mr. John R. Baldwin, Director, Micro Economic Studies and Analysis Division, Statistics Canada:** The role of Statistics Canada is not to comment on policy, so I will not engage in the debate with my two colleagues as to whether or not policies are in the right area.

**The Chairman:** You can take off your government hat and let us have the benefit of your views, Mr. Baldwin.

**Mr. Baldwin:** Not as long as I remain an employee of the agency.

**The Chairman:** We will protect you. There is immunity, but please proceed.

**Mr. Baldwin:** The presentation I prepared for today calls upon the background statistics that my group produces on productivity and tries to shed light on some of the issues that are constantly put to us as to the state of productivity.

The presentation I left with you today does not focus on short-term performance. I can go into a number of reasons for that at a later date. It attempts to pull together data over a very long period of time that is gathered in a consistent way to answer some of the questions that are often posed to us.

In doing so, it may answer some of the other questions that have been addressed around the table this morning. The first four or five slides deal with very general issues about the rate of growth and productivity in Canada over relatively long periods of time, and sub-periods, and how that is related to some of the economic aggregates in which we are all interested.

It starts by indicating the relationship between GDP growth and productivity, where we define productivity as labour productivity. We get more growth in output, or GDP, if we put more input into this system or if we manage to do things more efficiently if we get more output per worker.

You can see that over time the rate of growth in GDP — the blue bar on the graph — has been declining since the early 1960s. The rate of growth of hours worked was more or less constant over the first three decades, the 1960s and 1970s, but it went down in the 1980s, and the rate of growth of labour productivity fell as the rate of growth of GDP fell. There is a close relationship between your total output and what was happening on the productivity side.

The second graph deals with a slightly different concept, that is, GDP per capita growth. Sometimes the public confuse the difference between productivity growth and GDP per capita growth. There is a close relationship between the two. GDP per capita growth depends upon GDP per worker growth and the number of people that we have at work in the population. Some people call the latter “work intensity.” That graph shows what percentage of total GDP per capita growth you have because of growth in labour productivity and the growth in work intensity.

**M. John R. Baldwin, directeur, Division des études de l'analyse microéconomique, Statistique Canada :** Le rôle de Statistique Canada n'est pas de commenter les politiques; par conséquent, je ne débattrai pas avec mes deux collègues de la pertinence des politiques.

**Le président :** Vous pouvez enlever votre chapeau de fonctionnaire et nous faire connaître votre opinion personnelle, monsieur Baldwin.

**M. Baldwin :** Pas tant que je serai un employé de cet organisme.

**Le président :** Nous vous protégerons. Vous avez droit à l'immunité, mais allez-y.

**M. Baldwin :** La présentation que j'ai préparée pour vous aujourd'hui utilise des statistiques de fond sur la productivité, qui sont générées par mon groupe, et a pour but de jeter de la lumière sur certaines questions qui nous sont constamment posées sur la productivité.

Le document que je vous ai remis aujourd'hui ne porte pas sur le rendement à court terme. Je pourrai, plus tard, vous donner diverses raisons pour expliquer ça. Le document recoupe des données qui s'échelonnent sur une longue période et qui ont été recueillies en utilisant une même méthode pour répondre à certaines des questions qui nous sont souvent soumises.

Ainsi, il pourra peut-être répondre à certaines des questions qui ont été soulevées ce matin. Les quatre ou cinq premières diapositives abordent des questions très générales entourant le taux de croissance et de productivité au Canada, sur une longue période et des sous-périodes, et la façon dont tout ça est lié à certains agrégats économiques qui nous intéressent.

Le document commence par faire le lien entre la croissance du PIB et la productivité, où celle-ci est définie comme la productivité du travail. On favorise une croissance des extrants, ou du PIB, s'il y a plus d'intrants dans le système ou si on réussit à faire les choses plus efficacement pour augmenter la production par travailleur.

Vous constaterez que le taux de croissance du PIB — la colonne bleue dans le graphique — est en baisse depuis le début des années 1960. Le taux d'augmentation des heures de travail est demeuré plus ou moins constant au cours des trois premières décennies — les années 1960 et 1970 —, mais a chuté au cours des années 1980; le taux de croissance de la productivité du travail a baissé en même temps que le taux de croissance du PIB. Il existe un lien étroit entre le total des extrants et la productivité.

La deuxième diapositive aborde un concept quelque peu différent, c'est-à-dire la croissance du PIB par habitant. Parfois, les gens mélangent la croissance de la productivité avec la croissance du PIB par habitant. Il existe évidemment une étroite relation entre les deux. La croissance du PIB par habitant dépend de la croissance du PIB par travailleur et du nombre de personnes dans la population active. Certains appellent ce dernier concept « l'intensité du travail ». Ce graphique montre le pourcentage de la croissance totale du PIB par habitant attribuable à la croissance



The more people we have at work, the more hours they are putting in.

You can see that most of the growth in GDP per capita over the decades has come from labour productivity, but that is not always the case, and that is important to remember when interpreting data and statements.

In fact, I can recall people in the early 1990s saying that we must have a very dramatic problem because our GDP per capita growth has declined. In fact, productivity growth had not declined. The state of the economy meant far fewer people were working, and our work intensity in some sense was less. Some people interpret that to mean that we are not working hard, people are shirking and it should not be done. Whether you get a job is critically dependent on the macroeconomy and how well the economy is growing.

Chart 4 depicts the extent to which real wage rate growth tracks productivity growth. Economists have several models that suggest that it should, and the interesting question is whether it does. Over most of the decades that we have in this graph, you can see that it does. When real productivity growth or productivity growth falls, the real remuneration falls. They generally follow one another. You see some evidence that is relevant to a comment that Mr. Stanford just made. The real productivity growth has gone way ahead of real growth and wage rates over the 1990s, especially in the post-2000 period. There has been a shift in the post-1995 period in the nature of the extent of the ability of the economy to pass on those productivity gains to remuneration as measured in the national accounts.

Slide number 5 says that if labour productivity is related to all of these good things, where does it come from? Can we interpret and look at some of the underlying causes? We choose only one here, and that is capital intensity. As the amount of capital that workers have available to them goes up, labour productivity tends to go up. We ask over time whether or not the capital intensity component of labour productivity growth has changed, and we see here that it has generally declined. In the post-2000 period, it is at its lowest since 1960.

Those are broad general pictures of the relationship between productivity, its changes over time and some of the macrovariables that people are interested in.

Equally important to Canadians as they examine their productivity performance is how we do relative to the United States. The issue of productivity gap has been with us since the Economic Council of Canada — which no longer exists — in the early 1960s began to produce studies of the performance of the Canadian economy. Indeed, public discussion has consistently referred to gaps and problems. Productivity growth is always important to an economy, as I have just shown. The term

de la productivité du travail et la croissance de l'intensité du travail. Plus il y a de gens qui travaillent, plus il y a d'heures travaillées.

On constate que la croissance du PIB par habitant est principalement attribuable, au fil des décennies, à la productivité du travail, mais il est important de ne pas oublier quand on interprète des données et des énoncés que ce n'est pas toujours le cas.

D'ailleurs, je me souviens qu'au début des années 1990, les gens disaient que nous devions avoir un sérieux problème puisque la croissance du PIB par habitant était en baisse. En fait, la croissance de la productivité ne baissait pas. La situation économique était telle que beaucoup moins de gens travaillaient; l'intensité du travail était donc en quelque sorte moins élevée. Certains pensent que ça veut dire que nous ne travaillons pas fort, que les gens se défilent devant le travail et que ça ne devrait pas être ainsi. L'obtention d'un emploi dépend essentiellement de la situation macroéconomique et de la croissance économique.

La quatrième diapositive montre dans quelle mesure le taux de rémunération réel suit la croissance de la productivité. Les économistes disposent de plusieurs modèles qui vont dans ce sens, mais ce qui est intéressant, c'est de savoir si c'est bel et bien le cas. On constate que c'est le cas pour la plupart des décennies présentées dans le graphique. Lorsque la croissance de la productivité réelle ou la productivité proprement dite baisse, le taux de rémunération réel baisse également. L'un suit généralement l'autre. On voit certains éléments qui appuient ce qu'a avancé M. Stanford plus tôt. La croissance de la productivité réelle dépassait largement la croissance du taux de rémunération réel au cours des années 1990, particulièrement après l'an 2000. On constate un changement après 1995 quant à la capacité de l'économie de transformer ces gains de productivité en rémunération, selon les comptes nationaux.

La cinquième diapositive présente les sources de la croissance de la productivité du travail. Pouvons-nous examiner et interpréter certaines causes sous-jacentes? Nous en avons choisi une, l'intensité du capital. Plus le montant de capital disponible aux travailleurs est élevé, plus la productivité du travail a tendance à augmenter. On s'est demandé si au fil des années l'intensité du capital, qui influe sur la croissance de la productivité du travail, avait changé. On voit ici qu'elle a baissé en général. Elle a atteint son plus bas niveau depuis 1960 après l'an 2000.

Ce n'est qu'un aperçu général du lien qui existe entre la productivité, les facteurs qui l'influencent au fil du temps et certaines des macro-variables qui intéressent les gens.

Les Canadiens estiment qu'il est primordial de comparer notre croissance de la productivité avec celle des États-Unis. La question de l'écart de productivité nous préoccupe depuis que le Conseil économique du Canada — qui n'existe plus — a commencé au début des années 1960 à mener des études sur le rendement de l'économie canadienne. Les débats publics font d'ailleurs constamment allusion aux écarts et aux problèmes. La croissance de la productivité demeure importante pour l'économie



“productivity gap” is endemic to the Canadian consciousness in terms of our worry about where we stand relative to the rest of the world.

We have put together slides 6 and 7 that give you a long-term overview of how the Canadian economy has done relative to the United States, using what we define as the business sector in Canada, leaving out the government, health and education sectors.

You can see over very long periods of time that Canadian GDP growth has grown more quickly than the Americans. We had several decades, for example, the 1960s and the 1970s, where we did a lot better. You can, see starting from a base of 1961 equalling 100, that Canada was well ahead of the Americans by the mid-1970s. We regressed slowly to the Americans, especially quickly in the early 1990s.

If you look at the hours worked, we have done consistently better than the Americans. We have been putting to work more and more people working more hours over this period of time.

If you look at labour productivity relative to the American business economy, you can see that we forged ahead, as we were forging ahead generally in the 1970s. We began to see the Americans catching up in the 1980s. They catch up by the early 1990s. During the 1990s, we track alongside the Americans.

Of course, we have tended to focus for many years on rates of growth. We do so because our statistical system is set up to determine what the rate of growth of productivity. We have not tended to look at the difference in the level of productivity in Canada and the United States.

The statistical agency responds to outside pressures to move resources to new areas. Over the last two years, because there has been so much interest in the difference in the level of productivity between Canada and the United States, we have begun to look at the extent to which there is a gap. We have put together new data that, as much as possible, allows us to measure output and inputs in exactly the same way. The Americans have several different statistical agencies that produce several different estimates of labour. They are not all the same. There is a great debate in the United States as to which is the right measure that should be used in these exercises.

**The Chairman:** Mr. Baldwin, put those on the record for us. It would be very interesting for us and our listening audience to know the difference between them. We have seen statistics, and they are confusing because they do compete with one another. Could you tell us what are the two or three different basic statistical models?

d'un pays, comme je viens de l'illustrer. Le terme « écart de productivité » est incrusté dans la conscience canadienne puisque nous nous soucions toujours de la façon dont nous nous comparons au reste du monde.

Les diapositives 6 et 7 donnent un aperçu à long terme du rendement de l'économie par rapport à celui des États-Unis en utilisant comme facteur de comparaison le secteur des entreprises canadiennes et en mettant de côté la fonction publique, la santé et l'éducation.

On peut voir que pendant de très longues périodes la croissance du PIB du Canada a augmenté plus rapidement qu'aux États-Unis. Pendant plusieurs décennies, par exemple les années 1960 et 1970, notre croissance a été beaucoup plus élevée. En partant de l'année de base de 1961, qui commence à 100, on voit que le Canada dépassait de loin les Américains jusqu'au milieu des années 1970. Nous avons tranquillement régressé vers les Américains, puis cette descente s'est accélérée particulièrement au début des années 1990.

Si vous regardez le nombre d'heures travaillées, vous verrez qu'on a constamment eu de meilleurs résultats qu'aux États-Unis. Plus de gens ont travaillé plus d'heures pendant cette période.

Prenez la productivité du travail dans le secteur des affaires américain; vous verrez que nous avions le dessus, par exemple dans les années 1970. Les Américains ont commencé à nous rattraper dans les années 1980. Ils nous ont effectivement rejoints au début des années 1990. Pendant cette décennie, nous avons suivi les Américains.

Évidemment, nous avons eu tendance à nous concentrer, depuis de nombreuses années, sur le taux de croissance parce que notre système statistique était conçu pour déterminer le taux de croissance de la productivité. Nous n'étions pas portés à examiner la différence entre le Canada et les États-Unis quant au niveau de productivité.

L'organisme de statistiques répond à des pressions externes qui veulent que nous consacrons des ressources à de nouveaux domaines. Au cours des deux dernières années, vu l'intérêt marqué à l'égard de la différence entre le Canada et les États-Unis au niveau de la productivité, nous avons commencé à examiner l'importance de l'écart. Nous avons rassemblé de nouvelles données qui nous permettent, autant que possible, de mesurer de la même façon les extrants et les intrants. Les États-Unis disposent d'organismes de statistiques différents qui produisent plusieurs estimations différentes touchant la main-d'œuvre. Elles ne sont pas toutes pareilles. Aux États-Unis, la question à savoir laquelle de ces mesures devrait être utilisée suscite de grands débats.

**Le président :** Monsieur Baldwin, veuillez nous en parler officiellement. Ce serait très intéressant pour nous et ceux qui nous écoutent de connaître la différence entre ces mesures. Nous voyons des statistiques, mais rien n'est clair puisqu'elles se font concurrence. Pouvez-vous nous dire quels sont les deux ou trois autres modèles statistiques de base?

**Mr. Baldwin:** The Americans have different statistical agencies. Within those agencies, they, as we do, have different ways of measuring similar phenomena. In the United States, the Bureau of Labour Statistics is the one that estimates many of the labour numbers. Even within the Bureau of Labour Statistics, there are alternate ways to measure how many people are at work.

For our recent exercise, we sat down and took the American data sources — which are the ones we use — and used the methodology that we use to come up with the estimate of hours worked. With those estimates, we then produced a measure of relative labour productivity. When we did that, we obtained an estimate of the gap that was somewhat lower than the majority of estimates we see from very good Canadian analysts.

We found no difference in terms of our estimates vis-à-vis GDP per capita. On page 9 of the handout, we found that GDP per capita is 83 per cent of the U.S. in 1999, but Canadian productivity was a good 94 per cent of the United States.

That accounts for only 33 per cent of the gap between the GDP per capita of the two countries. The remainder is essentially the gap in hours worked per person, per member of the population. That depends upon how many people in the population are at work, which depends upon demography, whether you have a large group of elderly or young people. It depends upon the extent to which the population wants to work, whether they choose leisure over work, or whether they are able to work. You can find different interpretations of the reasons that we have a difference in these two factors in Canada and the United States.

It also depends upon the number of hours worked per person who has a job. There, you find that the Americans, when we use a source similar to ours — and we believe it is comparable, therefore, in terms of comparisons — work considerably more hours per person than we do. I have had my colleagues in the academic world tell me that this indicates that the Americans are just more intense or, alternatively, that they just do not have their priorities right. There are various interpretations of that particular fact.

Slide 10 takes slide 9 on a one-year basis and looks at what is happening. Slide 10 gives you a view of the gap and what has been happening to it over the past 20 years. The green line on this graph shows the difference in the level of real GDP per hour worked. What is the level in Canada compared to the United States? It is somewhere between 90 per cent and 100 per cent, and it is relatively constant.

The other components of the difference in GDP are hours worked per capita. I have explained that this has nothing to do with laziness or other things. It has to do with all of these other things that make up the labour market.

Most of the difference over time in our GDP per capita has come from a very dramatic change in hours worked per capita, or what I call the other part of the economy. Is that important or do I find it interesting? I find it very interesting. In fact, to change the topic a bit, we produced a study two years ago that looked at

**M. Baldwin :** Les Américains ont différents organismes de statistiques. À l'intérieur même de ces organismes, ils utilisent, tout comme nous, différentes façons de mesurer un même phénomène. Aux États-Unis, le Bureau of Labour Statistics est l'organisme chargé d'estimer bon nombre des données concernant la main-d'œuvre. Il utilise aussi d'autres façons de calculer le nombre de personnes qui travaillent.

Lors d'un récent projet, nous avons examiné les sources de données américaines — auxquelles nous avons recours — et avons utilisé notre méthode pour estimer le nombre d'heures travaillées. À partir de ces estimations, nous avons mesuré la productivité relative de la main-d'œuvre. Nous avons ainsi obtenu une estimation de l'écart qui s'est avérée quelque peu inférieure à la plupart des estimations faites par de très bons analystes canadiens.

Les estimations du PIB par habitant étaient les mêmes. À la page 9 du document, on voit que le PIB par habitant en 1999 équivalait à 83 p. 100 de celui des États-Unis, mais que la productivité canadienne était de plus de 94 p. 100.

Cela signifie que l'écart entre les deux pays pour ce qui est du PIB par habitant n'est que de 33 p. 100. L'écart qui reste a essentiellement trait aux heures travaillées par personne, par membre de la population. Ça dépend du nombre de gens qui travaillent, ce qui est tributaire de la composition démographique, à savoir si la population des personnes âgées est plus ou moins importante que celle des jeunes. Ça dépend aussi de la volonté de la population à travailler, si les gens choisissent les loisirs plutôt que le travail, ou de leur capacité de travailler. Vous pouvez interpréter différemment les causes de la différence entre le Canada et les États-Unis par rapport à ces deux facteurs.

Ça dépend aussi du nombre d'heures travaillées par personne occupant un emploi. On constate que les Américains, quand on utilise une source semblable à la nôtre — nous croyons d'ailleurs qu'elle est tout à fait comparable — travaillent beaucoup plus d'heures par personne que nous. Des collègues universitaires m'ont dit que cela peut signifier que les Américains travaillent tout simplement plus intensément que nous ou que leurs priorités ne sont pas les mêmes. On peut interpréter de diverses manières ce fait particulier.

La diapositive 10 reprend la précédente qui était basée sur une seule année et examine ce qui se passe. Elle donne un aperçu de l'écart et de son évolution au cours des 20 dernières années. La ligne verte représente la différence quant au PIB réel par heure travaillée. Comment le Canada se compare-t-il par rapport aux États-Unis? Il se situe de façon relativement constante entre 90 et 100 p. 100.

Un autre élément qui contribue à cet écart est le nombre d'heures travaillées par habitant. J'ai dit que cela n'avait rien à voir avec la paresse ou d'autres choses de ce genre. Cet élément est influencé par d'autres composantes du marché du travail.

La différence relative au PIB par habitant est principalement attribuable au fil des ans à un changement important dans les heures travaillées par habitant, ou si vous voulez, ce que j'appelle l'autre partie de l'économie. Est-ce important ou intéressant? Je trouve ça très intéressant. D'ailleurs, j'ouvre une parenthèse.



what would happen if you looked at growth rates in the 1990s in Canada and the United States and you removed what I call the non-corporate sector from all these estimates. We have far more self-employed in this country. Self-employed individuals tend to be less productive in the GDP sense. They are a very important part of the economy, but a large number of people joined the GDP-producing economy in the 1990s who made very little contribution.

I believe they were only semi-employed. It had something to do with the state of the economy in the 1990s. If you remove them from the comparison of Canada and the United States, there was virtually no difference in growth rates in this period of time. If you argue that this group of people, who effectively could not get a level of remunerative work similar to everybody else in the economy, were underemployed, the problem in the 1990s was underemployment, not anything to do with the corporate economy that was investing and introducing new technologies, et cetera.

Work conditions, this other part of the economy, is important.

What is happening in more recent years to bring up hours worked per capita. On slide 11, I give you a hint of what is going on. Look at the employment rate of 55 to 69 year olds. It has gone from 34 per cent to 44 per cent over a very short period of time. People are working again.

**The Chairman:** Welcome to the Senate. That is what we do here.

**Mr. Baldwin:** A very valuable part of society.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Baldwin:** I will go through the latter part of the deck quickly.

We find that there are substantial differences in GDP per capita across provinces. Again, a good proportion of that has to do with the intensity of work. Alberta has the highest per capita GDP. It has the highest productivity, but it also works more hours per capita than anybody else in the country. That part of the equation should not be ignored.

The very last part of the deck refers to some of the issues that Mr. Darby and Mr. Stanford referred to — that is, the importance of competition and other things that are going on in the economy. We not only provide aggregate statistics on productivity, but we have a substantial number of studies that use specially constructed data bases to investigate issues surrounding what is driving these macro numbers. We have found that there is an immense amount of job turnover in the economy, as a result of firms declining, closing down, others opening up and growing. Well over 50 per cent of the total productivity you get from something like the manufacturing sector comes from the shifting of resources from those that are in decline to those that are growing. This is not a world in which everybody makes small incremental improvements. It is a world

Nous avons produit une étude il y a deux ans sur ce qui arriverait au taux de croissance dans les années 1990 au Canada et aux États-Unis si on ne tenait pas compte de ce que j'appelle le secteur de l'entreprise individuelle. Nous avons beaucoup plus de travailleurs autonomes au pays. Ceux-ci ont tendance à être moins productifs au sens du PIB. Ils constituent une partie très importante de l'économie, mais un grand nombre de personnes ont intégré l'économie nationale dans les années 1990, mais y ont peu contribué.

Je pense qu'ils n'étaient qu'à demi employés. C'était un peu la faute de la situation économique des années 1990. Si vous les enlevez des données servant à comparer le Canada et les États-Unis, vous ne verrez pratiquement aucune différence entre les taux de croissance pendant cette période. Si vous soutenez que ces personnes, qui en réalité ne pouvaient obtenir un travail rémunéré au même titre que n'importe qui d'autre dans l'économie, étaient sous-employées, on dira alors que le problème dans les années 1990 était le sous-emploi et non le secteur des entreprises qui investissait et lançait notamment de nouvelles technologies.

Les conditions de travail, qui sont une autre composante de l'économie, sont importantes.

On s'est interrogé sur ce qui a été fait au cours des dernières années pour augmenter le nombre d'heures travaillées par habitant. Je vous en donne un bref aperçu dans la diapositive 11. Regardez le taux d'emploi des personnes âgées de 55 à 69 ans. Il est passé de 34 p. 100 à 44 p. 100 en peu de temps. Les gens reviennent sur le marché du travail.

**Le président :** Bienvenue au Sénat. C'est ce que nous faisons ici.

**M. Baldwin :** Une composante très précieuse de la société.

**Le président :** Merci.

**M. Baldwin :** Je vais parler brièvement du reste du document.

On remarque qu'il y a une différence importante entre les provinces quant au PIB par habitant. Une fois de plus, c'est dû en grande partie à l'intensité du travail. L'Alberta affiche le PIB par habitant le plus élevé. Il a la productivité la plus élevée, mais on voit que les gens travaillent plus d'heures par habitant que partout ailleurs au pays. Il ne faut pas mettre de côté cet élément de l'équation.

La toute dernière partie du document aborde certaines des questions soulevées par M. Darby et M. Stanford, c'est-à-dire l'importance de la concurrence et d'autres facteurs économiques. Nous ne fournissons pas seulement des statistiques agrégées sur la productivité; nous avons aussi un nombre considérable d'études qui font appel à des bases de données spéciales pour examiner les éléments qui donnent lieu à ces macro-chiffres. Nous avons découvert qu'il y avait un roulement élevé de personnel dans l'économie car des entreprises périclitent et ferment leurs portes alors que d'autres s'établissent et prospèrent. Plus de 50 p. 100 de la productivité totale du secteur manufacturier est attribuable au transfert de ressources entre les entreprises qui périclitent et celles qui prennent de l'expansion. Nous ne sommes pas dans un monde où chacun fait progressivement de petits bonds, mais bien où



where some people find ways of doing thing a lot better and they grow. In a world where you do not allow that process to develop, you have less productivity growth.

In fact, the data we have that relates not only to these changes but also to trade liberalization shows that this process of trade liberalization has been closely associated with dramatic changes at the micro level that have enhanced productivity. We find that the changes due to trade liberalization have allowed plants to specialize more, that it has led to changes in technology investments, and all of these at the micro level have been closely associated with productivity gains.

We also find, as we point out in slide 17, that a lot of this has occurred in the foreign-controlled sector. The foreign-controlled sector and manufacturing in foreign-owned plants have contributed the majority of growth in manufacturing.

In slide 18, we show that it is large plants rather than small plants where the majority of gains have been occurring. Therefore, you have within this big aggregate called the Canadian economy, or even industries, very dramatic changes occurring with some growing more rapidly than others and some making greater contributions in the more recent past.

**The Chairman:** Before I turn to the senators, perhaps a brief comment from Mr. Darby and Mr. Stanford, then I will turn to Senator Angus.

**Mr. Darby:** Thank you, Mr. Chair. It is important to indicate that as usual Mr. Stanford has hit upon some of the most important issues with respect to productivity growth in our society. I should perhaps comment briefly on his remarks.

It is interesting to note that the share of income in the economy going to labour has not kept up at all with the share going to capital. We have at this point, if you look at profits as a share of national income, really record high levels. That is not necessarily a bad thing. Profit is income as well. There are, though, issues around where is that profit, how is that profit being used, how is the income from those profits being used? Is it being reinvested in Canada, is it leaking abroad? It is important to recognize that at this point in our history we are looking at a relatively low share of income going to labour and a higher share going to capital. That raises some interesting questions in terms of future direction.

We do sometimes notice historically that, when that is the case, we get a significant amount of investment. However, that is not guaranteed by any means. As Mr. Stanford points out, that does depend on entrepreneurial considerations with respect to the returns they can expect on that investment. They have to feel that Canada is a good place to invest that money.

The free trade agreement definitely ignited much of this debate. We were looking for substantial gains in productivity as a result of the free trade agreement, but according to the data those gains in productivity do not seem to have been generated. There was

certaines personnes trouvent des façons de faire beaucoup mieux les choses et de croître. Si on ne laisse pas libre cours à ce processus, la croissance de la productivité s'amoindrit.

En fait, les données qui ont trait non seulement à ces changements, mais aussi à la libéralisation des échanges montrent que ce processus de libéralisation a été étroitement lié à des transformations spectaculaires au niveau local qui ont rehaussé la productivité. Nous constatons que les changements attribuables à la libéralisation des échanges ont permis aux établissements de se spécialiser davantage, que les investissements technologiques ont changé et que toutes ces transformations au niveau local ont été étroitement liées à des gains de productivité.

Nous constatons également, comme on le voit à la diapositive 17, que tout ceci s'est produit surtout dans le secteur sous contrôle étranger. Le gros de la croissance dans le secteur de la fabrication est attribuable aux établissements sous contrôle étranger.

À la diapositive 18, nous voyons que les gains ont surtout été enregistrés dans les grandes entreprises, plutôt que dans les petites. Par conséquent, dans ce grand ensemble qu'on appelle l'économie canadienne, ou même au sein des industries, nous assistons à des changements spectaculaires, et certaines industries affichent une croissance plus rapide que d'autres et ont contribué davantage à l'économie dans un passé récent.

**Le président :** Avant de donner la parole aux sénateurs, je demanderais à M. Darby et M. Stanford de faire un bref commentaire, puis ce sera au tour du sénateur Angus.

**M. Darby :** Merci, monsieur le président. Il importe de noter que, comme à son habitude, M. Stanford a touché à quelques-uns des aspects les plus importants concernant la croissance de la productivité dans notre société. Je dois commenter brièvement ses remarques.

Il est intéressant de constater que la part du revenu qui va à la main-d'œuvre a pris un net recul par rapport à celle qui revient aux capitaux. Si l'on considère les profits comme une part du revenu national, on constate que nous avons atteint des niveaux records. Ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Le profit est un revenu également. Toutefois, on peut se demander où est ce profit, comment il est utilisé, comment est utilisé le revenu que génère ce profit. Est-il réinvesti au Canada, est-il écoulé à l'étranger? Il importe de reconnaître qu'à ce moment-ci de notre histoire, la part du revenu qui revient à la main-d'œuvre est relativement faible tandis que la part qui revient aux capitaux est plus élevée. Cette situation soulève des questions intéressantes quant à la direction que nous allons prendre.

Nous remarquons parfois, à travers l'histoire, qu'en pareille situation, les investissements sont considérables. Toutefois, cela n'est garanti d'aucune façon. Comme M. Stanford le fait remarquer, tout dépend du rendement que les entreprises s'attendent à obtenir de cet investissement. Elles doivent sentir que le Canada est un endroit propice aux investissements.

L'accord de libre-échange a certainement attisé ce débat. Nous nous attendions à des gains de productivité substantiels par suite de cet accord, mais les données nous montrent que ces gains de productivité ne se sont pas concrétisés. Les milieux économiques

much soul-searching that took place in the economic communities through the mid- to late 1990s. Where are these fabulous gains in productivity we were expecting from the free trade agreement?

In the context of Mr. Baldwin's remarks, it is important to underline the fact that we do not have the counterfactual in front of us. Where would our productivity have been if we had not signed the free trade agreement? It could have been worse than we observed. The debate still rages. From the data that Mr. Baldwin has put forward, I believe we would still want to argue that productivity is higher with free trade than it would have been had we not gone the free trade route, but the jury is out.

**Mr. Stanford:** On the subject of profits growing as a share of GDP, I would agree with Paul, I do not see that inherently as a bad thing. It all depends on what is done with the profits. My concern is that they are not being reinvested sufficiently. Slide 16 in my deck shows the evolution of what is called here a reinvestment rate. That calculates the share of after-tax corporate cash flow in the non-financial sector, so non-financial corporations, what are their after-tax profits, plus the depreciation allowances, which were a non-cash charge, and what portion of that are they reinvesting in fixed capital assets in Canada? That is slide 16 of my deck, titled "Reinvestment Rate." It shows the evolution of that proportion. If it is above 100 per cent, it means they are investing even more than all of their after-tax cash flow. What we have seen there is a decline over the last 15 years, and, again, that ratio last year fell to 67 per cent. That is the lowest in history. As a proportion of their after-tax cash flow, corporations are investing the lowest proportion ever, even though corporate taxes have been cut dramatically over the last five years.

**Senator Angus:** Gentlemen, that was very interesting and quite different from what we heard yesterday. I may have misinterpreted.

Certainly, listening to Mr. Baldwin, we do not seem to have a problem of a big gap in productivity with the U.S., although it could be nomenclature here, some of the terms. I should like to question you, Mr. Stanford, if I may.

This committee has been told time and again in the last six or seven years, when we have had a dollar, vis-à-vis the U.S. dollar, down as low as 62 cents. The conventional wisdom as imparted to us at this committee has been that the low dollar — when I say "low," anything 75 cents and below — has masked relatively poor productivity in Canada vis-à-vis the U.S. When the dollar started to get up to 80-plus cents, it became a problem because it became unmasked and our shortcomings in this country in terms of productivity were evident. You mentioned the impact of the Canadian dollar as being negative on productivity — I believe you said that. I am having trouble understanding it. I felt that it is positive in the sense that — I mean a higher Canadian dollar — that it points out the fact that we have issues.

If I can just add my second question — because it is also addressed to you, Mr. Stanford. I was surprised to hear a man, even though he is a professional economist who does work for the

ont dû faire un examen de conscience à partir du milieu jusqu'à la fin des années 90. Où sont ces fabuleux gains de productivité que nous espérons enregistrer avec l'accord de libre-échange?

À la lumière de ce que M. Baldwin a dit, il importe de comprendre que nous n'avons pas les données contre-factuelles devant nous. Qu'aurait été notre productivité si nous n'avions pas signé l'accord de libre-échange? La situation aurait pu être pire. Le débat fait toujours rage. D'après les données que M. Baldwin a présentées, nous voulons croire encore que la productivité est supérieure à ce qu'elle aurait été sans l'accord de libre-échange, mais nous ne pouvons pas l'affirmer.

**M. Stanford :** Concernant la part accrue du PIB qui revient au profit, je suis d'accord avec Paul pour dire que ce n'est pas nécessairement mauvais. Tout dépend de ce que l'on fait avec les profits. Je crains qu'ils ne soient pas réinvestis suffisamment. À la diapositive 16 de ma présentation, on voit l'évolution de ce qu'on appelle le taux de réinvestissement. Pour calculer ce taux, on prend les rentrées de fonds après impôt des entreprises du secteur non financier, c'est-à-dire les sociétés non financières, leurs profits après impôt, plus les amortissements cumulés, qui constituent une dépense sans mouvement de fonds, et on détermine quelle portion de cette somme est réinvestie dans des capitaux mobilisés au Canada. C'est le taux de réinvestissement, dont on voit l'évolution à la diapositive 16. S'il est supérieur à 100 p. 100, cela signifie que les entreprises investissent encore plus que toutes leurs rentrées de fonds après impôt. Ce que nous observons ici, c'est un déclin au cours des 15 dernières années, et le taux a chuté à 67 p. 100 l'an dernier, soit le niveau le plus bas dans toute l'histoire. Les sociétés investissent le plus faible pourcentage de leurs rentrées de fonds après impôt, même si leurs impôts ont été considérablement réduits au cours des cinq dernières années.

**Le sénateur Angus :** Messieurs, c'était très intéressant et bien différent de ce que nous avons entendu hier. J'ai peut-être mal interprété.

D'après ce que M. Baldwin a dit, il ne semble pas y avoir un écart important entre la productivité au Canada et celle aux États-Unis, bien que ce soit peut-être une question de nomenclature ou de terminologie. J'aimerais vous poser quelques questions, monsieur Stanford, si vous me le permettez.

Le comité a entendu maintes et maintes fois au cours des six ou sept dernières années que lorsque le dollar canadien atteignait un niveau aussi bas que 62 cents par rapport au dollar américain... L'idée reçue parmi les membres du comité a été que la faiblesse du dollar — lorsqu'il correspond à 75 cents ou moins — a toujours masqué la productivité relativement faible du Canada par rapport à celle des États-Unis. Lorsque le dollar s'est mis à grimper jusqu'à 80 cents et plus, nos problèmes de productivité et nos lacunes ont été mis au grand jour. Vous avez dit que le dollar canadien avait un effet négatif sur la productivité — je crois que c'est ce que vous avez dit. Il m'est difficile de comprendre cela. Je croyais que c'était le contraire, en ce sens qu'un dollar canadien plus rigoureux fait ressortir nos problèmes.

J'aimerais poser tout de suite ma deuxième question, puisqu'elle s'adresse à vous également, monsieur Stanford. J'ai été surpris d'entendre un économiste qui travaille dans le domaine



labour union movement, advocate more spending on machinery and equipment in plants and innovation, whereas it has been my understanding that the labour movement has been not an advocate, at least, of increased technology, because it takes away jobs. I am not arguing with you, but I am interested in those two things. Could you comment, please?

**Mr. Stanford:** Certainly. In terms of the dollar, this is an example, again, where the conventional wisdom relies too much on a faith that if you are forced to compete in a wide-open law in the jungle setting, then you will be forced to become more productive. That was the same assumption underlying the claim that free trade would lead to a convergence of our productivity. I take Mr. Darby's and Mr. Baldwin's evidence, and from others like Daniel Treffer, which shows that in some industries productivity could have been worse without free trade. Certainly the assumption that our productivity will converge once we are exposed to the full force of international competition was blatantly wrong.

It is the same with the dollar. In essence, a low dollar was like a tariff. It subsidized inefficient behaviour in Canada. That was wrong on several counts. First, even if it did subsidize Canadian producers, individual Canadian producers still have an incentive in terms of enhanced profit margins to become more productive. There is still a carrot there, even if you are not being kicked in the pants to the same degree. Second, it assumes that there is no competition within the Canadian manufacturing sector, which in most instances is completely wrong. They are out there killing each other. Whether the dollar is 70 cents or 80 cents, Magna, the Woodbridge Group, Linamar and Budd in the auto parts industry are all still trying to kill each other, and they all benefit from the same dollar.

**Senator Angus:** They are export industries.

**Mr. Stanford:** Yes, and in manufacturing as a whole.

My concern about the high dollar is twofold. First, the direct negative impact of the high dollar on investment spending is clear. Investment spending has fallen dramatically in the manufacturing sector since the dollar started rising. They are not even investing enough in Canadian manufacturing to offset depreciation now. That means that the net capital stock in manufacturing is now shrinking. Even though capital goods are cheaper, as everyone emphasizes, there is no incentive to put them here.

Second is this mix issue, the sectoral mix issue that I mentioned. I will refer you to slide 28 in my deck, which shows a clear inverse relationship between the level of the dollar and our share of continental manufacturing employment. Take the total manufacturing employment in North America and measure our share. I accept your definition, senator, of what is a low dollar, which would be anything below 75 cents; I am with you on that. When the dollar is low, we expand our share of North American manufacturing employment. When the dollar is above 75 cents, it shrinks. Manufacturing is an industry with higher average productivity than the rest of the economy, certainly higher than

syndical préconiser l'augmentation des investissements dans la machinerie et l'équipement des usines et dans l'innovation, puisque je croyais que le mouvement syndical ne préconisait pas, du moins, le recours accru à la technologie, parce qu'elle élimine des emplois. Je ne suis pas en désaccord avec vous, mais ces deux questions m'intéressent. Pourriez-vous faire des commentaires, je vous prie?

**M. Stanford :** Certainement. Concernant le dollar, voilà un autre exemple où l'on se fie trop à la croyance voulant que si on vous plonge dans un contexte de libre concurrence où règne la loi de la jungle, vous serez forcé de devenir plus productif. C'était la même hypothèse qui a fait dire que le libre-échange amènerait une convergence de notre productivité. Les données présentées par M. Darby et M. Baldwin, et d'autres comme Daniel Treffer, montrent que dans certains secteurs, la productivité aurait pu être encore pire sans le libre-échange. L'hypothèse voulant que notre productivité convergera lorsque nous serons exposés à toute la force de la concurrence internationale était manifestement erronée.

C'est la même chose pour le dollar. Un dollar faible aurait agi essentiellement comme un tarif, en subventionnant l'inefficacité au Canada. C'est faux à plusieurs égards. D'abord, même s'il avantage les producteurs canadiens, chacun des producteurs canadiens cherche toujours à devenir plus productif pour augmenter ses marges de profit. Il y a encore cet incitatif, même si le coup de pied n'est pas aussi solide. Deuxièmement, cette hypothèse présume qu'il n'y a pas de concurrence à l'intérieur du secteur manufacturier canadien, ce qui est totalement faux dans la plupart des cas. On s'entretue. Que le dollar se situe à 70 ou à 80 cents, Magna, Woodbridge Group, Linamar et Budd, dans le secteur des pièces automobiles, essaient encore de s'entretuer et ils profitent tous du même dollar.

**Le sénateur Angus :** Ce sont des industries d'exportation.

**M. Stanford :** Oui, et dans le secteur manufacturier.

La force du dollar me préoccupe à deux niveaux. D'abord, l'effet négatif direct de la force du dollar sur les dépenses d'investissement est évident. Les dépenses d'investissement ont chuté de façon spectaculaire dans le secteur manufacturier depuis que le dollar a pris de la vigueur. Les investissements dans le secteur manufacturier canadien sont maintenant insuffisants pour même compenser la dépréciation. Cela signifie que le stock de capital net dans ce secteur est maintenant en régression. Même si les biens d'équipement sont moins chers, comme tout le monde le fait valoir, il n'y a pas d'incitatif pour les installer ici.

Deuxièmement, il y a la composition sectorielle que j'ai mentionnée. Je vous renvoie à la diapositive 28 de ma présentation, qui montre clairement une relation inverse entre la valeur du dollar et notre part de l'emploi manufacturier sur le continent. Prenez l'emploi manufacturier total en Amérique du Nord et mesurez notre part. J'accepte votre définition, monsieur le sénateur, de ce qu'est un dollar faible, c'est-à-dire à partir de 75 cents en baissant; je suis d'accord avec vous à ce sujet. Lorsque le dollar est faible, nous augmentons notre part de l'emploi manufacturier en Amérique du Nord. Lorsque le dollar dépasse les 75 cents, notre part régresse. L'industrie manufacturière



non-tradable industries. In auto, for example, average productivity is more than twice as high as the average. If you lose those jobs, it will pull down your average performance. Through both of those mechanisms, the high dollar will be negative for our productivity performance.

On your second question about spending on plants, there may be a Luddite tradition in some sectors of the labour movement, but in this world economy you have two choices — become more productive through capital spending and lose a few of the jobs as you go, or your plants are shut down and you lose all of the jobs. In that situation it is clear that we must embrace new technology and embrace capital spending. That has been our approach in the CAW and it has worked for the most part.

**Senator Angus:** I think the CAW is very enlightened, chairman. I wish their brothers and sisters had the same outlook.

**Senator Harb:** Mr. Darby, on page 15 of your written submission, in your conclusion, you talked about the overall explanation for the Canada-U.S. productivity gap. You state that “policy-makers must look elsewhere in addition to barriers to trade.” Perhaps you could explain where “elsewhere” is. As well, tell us what other factors might be used to explain the service sector productivity gap.

Mr. Baldwin, the climate in Canada creates the situation where many sectors — for example, the construction sector in the winter, as well as the fishing sector among others — are out of commission for a period of time. As well, we have a market of 30-million people that is widely scattered, creating the situation that it is difficult for small and medium-sized companies to do business throughout the country, as compared to the U.S., which has a market of close to 300-million people.

In your presentation, you stated that productivity seemed to improve with respect to plant growth. Can that be attributed to the fact that these plants are selling on the international scene rather than the Canadian scene?

**Mr. Darby:** In terms of looking elsewhere, it is important to underscore that we still believe that for this core group of manufacturing industries these barriers to competition are important. However, that is only 20 per cent of the economy. With regard to looking elsewhere, there are two items we would like to put on the agenda. Mr. Stanford has already talked about one of them, and that is investment. We would like to see programs and policies in place that would encourage productivity-enhancing investment in Canada. We have, in some instances, data that suggests that we do not do as good a job on investment, particularly in small and medium-sized enterprises. Mr. Baldwin has been pointing out that much of our productivity gain has been taking place in large and often

comporte une productivité moyenne plus élevée que le reste de l'économie, certainement plus élevée que celle des industries de biens non échangeables. Dans le secteur de l'automobile, par exemple, la productivité moyenne est plus que le double de la moyenne. Si vous perdez ces emplois, vous verrez votre rendement moyen chuter. En raison de ces deux mécanismes, la force du dollar aura un effet négatif sur notre productivité.

Concernant votre deuxième question à propos des investissements dans les usines, il est possible que la technophobie persiste dans certains secteurs du mouvement syndical, mais dans la conjoncture économique mondiale actuelle, vous avez deux choix : devenir plus productif par des dépenses d'équipement et perdre quelques emplois en cours de route, ou fermer votre usine et perdre tous les emplois. Dans cette situation, il est clair que nous devons opter pour la nouvelle technologie et les dépenses en capital. C'est l'approche que nous avons prise avec les TCA et, dans l'ensemble, elle a fonctionné.

**Le sénateur Angus :** Je crois que les TCA sont très progressistes, monsieur le président. J'aimerais bien que leurs semblables aient la même perspective.

**Le sénateur Harb :** Monsieur Darby, à la page 15 de votre mémoire, dans votre conclusion, vous parlez de ce qui explique l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis. Vous dites que les décideurs doivent chercher d'autres causes, mis à part les obstacles au commerce. Vous pourriez peut-être expliquer ce que sont ces autres causes. Dites-nous quels autres éléments pourraient expliquer l'écart de productivité dans le secteur services.

Monsieur Baldwin, le climat canadien fait en sorte qu'un grand nombre de secteurs — par exemple, le secteur de la construction durant l'hiver, ainsi que le secteur des pêches, entre autres — sont immobilisés pendant un certain temps. Par ailleurs, nous avons un marché de 30 millions de personnes réparties sur un vaste territoire, si bien qu'il est difficile pour les petites et les moyennes entreprises de faire affaire partout au pays, à comparer aux États-Unis où l'on trouve un marché de près de 300 millions de personnes.

Dans votre présentation, vous avez mentionné que la productivité semblait s'améliorer avec la croissance des usines. Peut-on attribuer cela au fait que ces établissements vendent leurs produits sur la scène internationale plutôt que sur la scène canadienne?

**M. Darby :** Concernant les autres facteurs, il importe de souligner que nous croyons toujours que ces obstacles à la concurrence sont importants pour ce groupe d'industries manufacturières. Toutefois, cela ne représente que 20 p. 100 de l'économie. Il y a deux éléments qui devraient être prioritaires. M. Stanford en a déjà mentionné un, c'est-à-dire l'investissement. Nous aimerions que des programmes et des politiques soient mis en place afin d'encourager l'investissement qui permettra de rehausser la productivité au Canada. Les données que nous avons montrent que, dans certains cas, nous pourrions faire mieux au chapitre des investissements, en particulier dans les petites et moyennes entreprises. M. Baldwin a montré que le gros de nos gains de productivité a été enregistré dans les grandes entreprises,

foreign-owned enterprises. You would be amazed at the extent to which there are differences in capital intensities in small and medium-sized enterprises in Canada. Also, that capital investment is often much older than in the United States. One is to encourage capital investment, particularly in the small and medium-sized sectors.

The second factor is education, which may be a bit of a cliché. We are quite well educated in Canada, but we can always do better. We need to continue to highlight not only formal training in schools but further lifelong learning and on-the-job training. That is a great place for policy dollars to be spent.

On the issue of why the service sector might be less productive than in the United States, which seems to be the case across the board, I will say two things. First, I do not know the answer, for which I apologize. Second, we have severe measurement issues here. Mr. Baldwin could talk about that at great length. We have a terrible time measuring output in the service sector, and I am not sure that we can have as great confidence in the productivity data in the service sector as we do in the manufacturing or mining sector.

**Mr. Baldwin:** A number of factors would explain the differences in the gap that I have discussed. By the way, the fact that the gap is not quite as large as some people might have claimed does not mean that productivity is not important. We would all do better with more productivity. However, part of this gap is explained by scale effects. We have smaller markets, and we have several studies that show that 2 or 3 percentage points could be accounted for by that.

Is growth coming from the international sector? We have a number of studies that have looked at the extent to which plants, as they entered export markets and grew during this decade — and they are the ones that were growing, in answer to your question — enhance their productivity more quickly than others. The answer was that those are the ones that did so. Not only did they jump their productivity levels as they moved into export markets — a discontinuous increase — they grew much more quickly after they entered those markets. As well, they introduced new technologies more rapidly after they entered those markets, strongly suggesting a learning effect as we opened up our borders during this period of time.

There is still the issue that Mr. Stanford raised earlier of why the aggregate numbers do not move up higher in Canada relative to the aggregate numbers in the United States. We will look at that. I strongly suspect that there are some differences in the way the manufacturing sector in the United States is measured as opposed to ours over this period of time. All of our micro data that looks at the Canadian experience shows dramatic improvements in those firms and plants that were moving into

souvent dans les entreprises sous contrôle étranger. Vous seriez surpris de voir les écarts qui existent dans l'intensité de capital des petites et moyennes entreprises au Canada. De plus, cet investissement de capitaux remonte souvent à bien des années, par rapport à ce qu'on observe aux États-Unis. Il faut encourager l'investissement de capitaux, en particulier dans les petites et moyennes entreprises.

Le deuxième facteur, c'est l'éducation, ce qui fait peut-être un peu cliché. Nous sommes assez bien instruits au Canada, mais nous pouvons toujours faire mieux. Il faut continuer d'accorder de l'importance non seulement à la formation dans les écoles, mais aussi dans l'apprentissage continu et la formation sur le terrain. Voilà un domaine dans lequel le gouvernement pourrait investir.

Quant à savoir pourquoi le secteur des services est moins productif ici qu'aux États-Unis, ce qui semble être généralisé, je dirai deux choses. Premièrement, j'ignore la réponse, et je m'en excuse. Deuxièmement, nous avons de graves problèmes de mesure ici. M. Baldwin pourrait en parler plus longuement. Il est très difficile de mesurer le rendement dans le secteur des services, et je ne suis pas certain que nous puissions nous fier aux données sur la productivité dans ce secteur, comme c'est le cas dans le secteur manufacturier ou minier.

**M. Baldwin :** Un certain nombre de facteurs pourraient expliquer les écarts dont j'ai parlé. Soit dit en passant, le fait que l'écart n'est pas aussi grand que certaines personnes l'ont prétendu ne signifie pas que la productivité n'est pas importante. Une plus grande productivité profiterait à tout le monde. Toutefois, cet écart s'explique en partie par des effets d'échelle. Nos marchés sont plus petits, et plusieurs études montrent que deux ou trois points de pourcentage pourraient être attribuables à cette situation.

La croissance vient-elle du marché international? Un certain nombre d'études visaient à savoir dans quelle mesure les établissements ont augmenté leur productivité plus rapidement que d'autres à mesure qu'ils s'introduisaient sur les marchés d'exportation et prenaient de l'expansion au cours de la dernière décennie — et ce sont eux qui ont pris de l'expansion, pour répondre à votre question. Ce sont ces entreprises qui se sont démarquées. Non seulement elles ont fait grimper leur niveau de productivité en s'introduisant sur les marchés d'exportation — une augmentation soutenue —, mais elles ont aussi connu une croissance beaucoup plus rapide après avoir percé ces marchés. De plus, elles se sont dotées de nouvelles technologies plus rapidement après s'être introduites sur ces marchés, ce qui laisse supposer un effet d'apprentissage tandis que nous avons ouvert nos frontières durant cette période.

Reste la question que M. Stanford a soulevée tout à l'heure, à savoir pourquoi, dans l'ensemble, les augmentations n'ont pas été aussi importantes au Canada qu'aux États-Unis. Nous allons nous pencher sur cette question. Je soupçonne que le secteur manufacturier américain n'est pas mesuré de la même façon que le nôtre au cours de cette période. Toutes nos microdonnées qui portent sur l'expérience canadienne montrent des améliorations spectaculaires dans les firmes et les établissements qui se sont



export markets and were engaging in international trade. By the way, they were primarily the foreign-controlled plants. We get a big difference over this period of time between the domestic and the foreign, not only in terms of the productivity but in terms of what investments were being made in technology. The domestic plants fall behind in the early 1990s and they barely keep up throughout the 1990s with the foreign plants. There is something affecting them during this period of time.

**Senator Tkachuk:** Mr. Baldwin, not being an economist, I got a little lost in your presentation. Hence, I will have you help me sort this out.

When talking about productivity, we suddenly got into hours of work. I suppose we could get into minutes. In the end, whether a person works 30, 40 or 50 hours a week, it is the amount of wealth that person produces that makes the economy productive. In other words, if 10 handicapped people in my plant who worked 50 hours a week produce more product than a person who works 40 hours, and the wealth that person produces over a year is due to the amount of work that they do, are they not more productive?

**Mr. Darby:** We have tended to measure productivity on an hourly basis — the output for every hour you work. There is a difference between productivity and wealth, or income. You can become rich without working very hard if you are sitting on an oil well and oil prices are \$100 a barrel. If you have a natural endowment and what you are producing is scarce and selling for a lot of money on the world market, you can become rich without being terribly productive. We are not all in that happy circumstance. As Mr. Baldwin points out, in general, for the Canadian economy, which is a fairly broadly diversified economy, there is a good link between how much you produce in every hour you work and how much income you have.

You can also choose to become richer by taking more work and less leisure. However, that does not make you more productive; it just means that you value the income from work, or just work, more than you value having a nice soak in the pool.

There are obviously returns to leisure. I enjoy my leisure time. You can have different attitudes toward how much you enjoy leisure and how much you enjoy the fruits of labour and income. These are choices that you make that affect the total amount of income or wealth that you might have.

Nevertheless, when we talk about basic, raw productivity, we tend to talk about how much output you get for every hour you work. There is a difference between that and income and wealth.

**Mr. Baldwin:** To add to what Mr. Darby said, productivity is measured narrowly and it has all of the problems of any summary statistic that is measured narrowly. There are many other statistics and things I would look at when I was trying to

introduits sur les marchés d'exportation et se sont engagés dans le commerce international. Soit dit en passant, c'étaient surtout des établissements sous contrôle étranger. Nous observons, au cours de cette période, un écart important entre les entreprises canadiennes et étrangères, non seulement au chapitre de la productivité, mais aussi en ce qui a trait aux investissements technologiques. Les établissements canadiens arrivaient derrière au début des années 90 et ont difficilement suivi le rythme des établissements étrangers tout au long des années 90, ce qui leur a nuit durant cette période.

**Le sénateur Tkachuk :** Monsieur Baldwin, comme je ne suis pas économiste, je me suis perdu dans votre exposé. Je vais donc vous demander de m'aider à comprendre.

Lorsque nous avons parlé de productivité, nous en sommes arrivés tout à coup à parler d'heures de travail. J'imagine que nous pourrions parler de minutes. Au bout du compte, peu importe qu'une personne travaille 30, 40 ou 50 heures par semaine, c'est la richesse que cette personne produit qui rend l'économie productive. Autrement dit, si 10 personnes handicapées dans mon usine travaillent 50 heures par semaine et produisent davantage qu'une personne qui y travaille 40 heures, et si la richesse qu'une personne produit au cours d'une année est attribuable au volume de travail qu'elle fait, ces personnes ne sont-elles pas plus productives?

**M. Darby :** Nous avons tendance à mesurer la productivité sur une base horaire — le rendement produit durant une heure de travail. Il y a une différence entre la productivité et la richesse, ou le revenu. Vous pouvez devenir riche sans travailler très fort si vous êtes assis sur un puits de pétrole et que le pétrole se vend 100 \$ le baril. Si vous avez une ressource naturelle et que ce que vous produisez est rare et se vend chèrement sur le marché international, vous pouvez devenir riche sans être très productif. Nous n'avons pas tous cette chance. Comme M. Baldwin l'a fait remarquer, dans l'économie canadienne, qui est très diversifiée, il existe un lien certain entre ce que vous produisez pendant une heure de travail et le revenu que vous avez.

On peut aussi décider de s'enrichir en travaillant plus et en ayant moins de loisirs. Cependant, cela ne nous rend pas plus productif; cela signifie seulement qu'on accorde plus de valeur au revenu qu'on tire de son emploi ou à l'emploi lui-même qu'à une belle petite baignade dans la piscine.

Il y a évidemment des avantages aux loisirs. J'apprécie beaucoup mes périodes de loisir. On peut avoir différentes attitudes quant à la façon dont on apprécie ses loisirs et à celle dont on apprécie les fruits de son travail et son revenu. Ce sont des choix qu'on fait et qui ont des incidences sur notre revenu ou notre richesse totale.

Quoi qu'il en soit, lorsqu'il s'agit des principes de base, de la productivité brute, on tend à parler en termes de résultat obtenu pour chaque heure de travail. Il y a une différence entre cela, d'une part, et le revenu et la richesse d'autre part.

**M. Baldwin :** Pour ajouter à ce que M. Darby a dit, la productivité est mesurée étroitement et elle se caractérise par tous les problèmes propres aux statistiques sommaires mesurées étroitement. Il y a beaucoup d'autres statistiques et de facteurs



evaluate the success of an economy. The amount of wealth that is being produced is another one. The amount of leisure time that is available to us is another one. The health and well-being of Canadians are others. You could have no change in productivity and you could have a substantially worsening situation in terms of GDP per capita because prices are falling.

We have gone through periods of time when commodity prices were not booming as they are at the present time and GDP per capita did very much poorer in that period of time though productivity was more or less constant. That was no fault of Canadians, other than the fact that we concentrated our output in markets that were highly volatile. There are many things one needs to look at.

The narrowly defined measure of productivity that we have just described is only one of them. It is relatively narrowly defined, and it is meant to capture the efficiency with which we turn our inputs into outputs — and that is all.

**The Chairman:** I have a point of order from the deputy chair.

**Senator Angus:** Do you all agree on the definition and how it is measured?

**Mr. Darby:** I think we would all agree. We would also want to be careful in noting that, first, it is difficult to measure accurately, especially in terms of the levels of making comparisons, as Mr. Baldwin has pointed out. Second, we would tend to agree also — and challenge me if I am wrong — that a broader measure of productivity, which we tend to call total factor productivity, is the more appropriate theoretical measurement of productivity, because it also tries to capture how productive your capital is, how productive your other inputs into the production process are. You might have very productive labour but be using your machinery in an awful way and not getting the overall productivity that is appropriate.

Labour productivity, as difficult as it is, is still much easier to measure often than capital productivity. Mr. Baldwin could wax eloquent on that issue I am sure, but it is important to recognize that the best measure, if we could get it, would be a broader measure of productivity that takes into account all of the inputs.

**Mr. Stanford:** I agree completely that we need to focus on productivity per hour, not total output, because otherwise we get into a very misleading world in which you look like you are getting richer just because you are working longer. That is absolutely erroneous.

**Senator Tkachuk:** Even if you are getting richer.

**Mr. Stanford:** You may be getting richer by one measure, but whether your life has improved is a very different issue. You get into the comparison between the Americans and the Europeans on this score. The Americans work longer hours now than any other industrialized country, including Japan. Therefore, they have the highest GDP per capita and everyone assumes they are the productivity leader. In GDP per hour, the Europeans match

que j'examinerais pour évaluer le succès d'une économie. La quantité de richesse produite est l'un d'eux. Le temps accordé aux loisirs en est un autre. La santé et le bien-être des Canadiens, deux autres. La productivité peut ne pas changer du tout, mais le PIB par habitant peut empirer considérablement si les prix chutent.

Il y a eu des périodes où les prix des biens n'augmentaient pas comme ils augmentent en ce moment, et le PIB par habitant était beaucoup plus bas pendant cette période, même si la productivité était plus ou moins constante. Ce n'était pas de la faute des Canadiens, sauf que nous concentrions notre production sur des marchés très volatiles. Il y a beaucoup de choses à prendre en considération.

La mesure de la productivité très étroite que nous venons de décrire n'est qu'une des choses à prendre en compte. Cette définition est assez étroite et elle vise à évaluer l'efficacité avec laquelle nous produisons des résultats avec nos intrants, c'est tout.

**Le président :** Le vice-président fait un rappel au Règlement.

**Le sénateur Angus :** Êtes-vous tous d'accord sur la définition et sur la façon de mesurer la productivité?

**M. Darby :** Je pense que nous sommes tous d'accord. Nous voulons aussi faire preuve de prudence et souligner d'abord qu'il est difficile de mesurer la productivité avec exactitude et particulièrement de faire des comparaisons, comme M. Baldwin l'a souligné. Ensuite, corrigez-moi si je me trompe, mais nous aurions tendance à convenir qu'une mesure englobante de la productivité, que nous appelons souvent la productivité totale des facteurs, est le modèle théorique de mesure de la productivité le plus approprié parce qu'il vise à évaluer la productivité du capital ainsi que des autres intrants dans le processus de production. On peut avoir une main-d'œuvre très productive, mais qui utilise très mal la machinerie et qui n'obtient pas un degré de productivité totale satisfaisant.

Bien souvent, même si ce n'est pas simple, il est beaucoup plus facile de mesurer la productivité du travail que la productivité du capital. M. Baldwin pourrait nous parler de cette question avec éloquence, j'en suis certain, mais il importe de reconnaître que la meilleure mesure possible serait une mesure plus générale de la productivité, qui tiendrait compte de tous les intrants.

**M. Stanford :** Je suis tout à fait d'accord qu'il faut nous concentrer sur la productivité par heure et non sur la production totale, faute de quoi nous allons entrer dans un monde très trompeur dans lequel on aurait l'impression de devenir plus riche simplement parce qu'on travaille plus longtemps. C'est tout à fait erroné.

**Le sénateur Tkachuk :** Même si l'on s'enrichit.

**M. Stanford :** On peut s'enrichir selon un indicateur donné, mais notre vie ne s'est pas nécessairement améliorée, c'est une toute autre question. On peut établir des comparaisons entre les Américains et les Européens à ce chapitre. Les Américains travaillent plus d'heures que les habitants de tout autre pays industrialisé, y compris le Japon. Par conséquent, ils ont le PIB par habitant le plus élevé, et tout le monde tient pour acquis qu'ils

the Americans. The fact is that they socially have decided to take a bigger share of those dividends in time off. Europeans get six or seven weeks off per year; in the United States, there is still no minimum legislated vacation period. That is an important choice that gets lost if you focus on total output rather than total output per hour.

In regard to labour versus other measures of productivity, labour productivity makes more sense. It is more concrete — hard to measure but possible to measure. Total factor productivity is so amorphous; the measurements of it are next to impossible.

Second, we are all human beings. We are actually trying to measure our improvement as human beings, not dividing by the amount of capital. We are not machines yet. It really is labour productivity that affects our well-being.

**Mr. Baldwin:** The world has evolved over 20 years — however, people still focus primarily on the labour productivity. A constantly asked question is this: Can we improve the measure and take into account other resources that are going into the process? Most statistical agencies in the world have moved beyond labour productivity measures to try to take into account the amount of capital that is being made use of in the system, the quality — the educated level of the workforce, if you will — and other changes that are occurring in the production system. That is being done because of the request by users to have information in those areas. Statistical agencies react to that.

Do I find when I talk to users of this data that they have an easy time of understanding it and, therefore, make use of it? No, it tends to be used for a specialized community. There is a demand for the more complex measures of productivity, but most people still focus on labour productivity.

**Senator Tkachuk:** The witnesses mentioned the fact that our productivity did not increase significantly because of free trade. That is possible; I do not know. However, in 1988, our dollar was as high as 84 cents, and then it dropped dramatically in the 1990s down to 65 cents. It seems to me that that would have gotten rid of any way to measure whether Canadians would have been more productive with an 84 cent dollar. When the dollar drops to 65 cents, exports become much cheaper very quickly. What possible incentive would there have been for Canadian industry to become more productive?

I find the arguments about the low dollar being a good thing for us difficult. We would be able to use the low dollar to continually go down — to increase our employment and everything else — and get down to 50 cents or 40 cents or even 30 cents and then we would really have a good economy. Would that not explain most of why we did not become very productive?

sont les champions de la productivité. Pour ce qui est du PIB par heure, les Européens font aussi bonne figure que les Américains. Ils ont simplement décidé socialement de prendre une plus grande part des dividendes en temps libre. Les Européens ont six ou sept semaines de vacances par année; aux États-Unis, il n'y a toujours pas de nombre minimal de semaines de vacances dans la loi. C'est un choix important qu'on oublie si l'on met l'accent sur la production totale plutôt que sur la production totale par heure.

La mesure de la productivité du travail est plus logique que les autres mesures de la productivité. Elle est plus concrète; elle est difficile à mesurer, mais c'est possible de le faire. La productivité totale des facteurs est très amorphe, il est pratiquement impossible de la mesurer.

De plus, nous sommes tous des êtres humains. Nous essayons de mesurer notre amélioration en tant qu'êtres humains, sans la diviser par la somme de capital. Nous ne sommes pas encore des machines. C'est vraiment la productivité du travail qui influence notre bien-être.

**M. Baldwin :** Le monde a évolué depuis 20 ans, pourtant, on met encore surtout l'accent sur la productivité du travail. La même question revient constamment : pouvons-nous améliorer la mesure pour tenir compte des autres ressources qui entrent dans le processus? La plupart des organismes de statistiques du monde vont au-delà des mesures de la productivité du travail et essaient de tenir compte de la quantité de capital utilisé dans le système, de la qualité (du niveau d'éducation de l'effectif, si l'on veut) et d'autres changements qui s'opèrent dans le système de production. Ils le font parce que les utilisateurs veulent ces renseignements. Les organismes de statistiques réagissent à leur demande.

Est-ce que je trouve dans mes discussions avec les utilisateurs de ces données qu'ils ont de la facilité à les comprendre et par conséquent, à les utiliser? Non, ce sont surtout les spécialistes qui les utilisent. Ils demandent des mesures plus complexes de la productivité, mais la plupart des gens mettent toujours l'accent sur la productivité du travail.

**Le sénateur Tkachuk :** Les témoins ont mentionné que notre productivité n'avait pas augmenté beaucoup en raison du libre-échange. C'est possible; je ne le sais pas. Cependant, en 1988, notre dollar atteignait des sommets à 84 cents, puis il a chuté radicalement jusqu'à 65 cents dans les années 1990. Je me serais attendu à ce que cela signe l'arrêt de mort des mesures pour déterminer si les Canadiens étaient plus productifs lorsque le dollar valait 84 cents. Lorsque le dollar a descendu jusqu'à 65 cents, les exportations sont très vite devenues beaucoup plus abordables. Quel incitatif pourrait-il y avoir pour amener l'industrie canadienne à devenir plus productive?

Il est difficile pour nous de défendre l'argument que la faiblesse du dollar est une bonne chose pour nous. Nous pourrions utiliser la valeur du dollar et l'affaiblir sans cesse — pour augmenter notre taux d'emploi et tout le reste —, quitte à descendre aussi bas que 50, 40 ou même 30 cents, et nous aurions vraiment une bonne économie. Cela ne peut-il pas expliquer pourquoi nous ne sommes pas devenus très productifs?



**The Chairman:** All of you have answered that, in part, so please be brief.

**Mr. Darby:** I would suggest that the low dollar did, at least in that core group of manufacturing industries that we have examined, have a negative impact on our productivity. Our productivity would be higher at a dollar that is higher.

Again, you are talking about social issues around those higher productivities as well. When Mr. Baldwin talks about a lot of our productivity gains coming from the less efficient firms closing, you have to deal with the social implications of that.

I would still argue that, under certain constraints and limits, but certainly in general, the low dollar did mask some productivity problems in the manufacturing sector in Canada.

**Mr. Baldwin:** The academic studies in this world — these are not ones that I have been engaged in — have tried to separate out the various influences that affected the Canadian economy at this period of time. There was a change in the exchange rate. There was, in the early 1990s, a very significant recession. You can see in some of the charts that I have produced that most of the gain in Canadian GDP growth relative to the American disappears in those late 1980s and the early 1990s.

We had been way ahead. Effectively, that long hiatus brought them up and moved them ahead of us. That was a very severe recession that lasted for a long time.

Finally, there was a dramatic change in technology occurring at this point in time. There was the introduction of massive changes in computerized ICT technologies, and companies had to deal with all of these at the same time. Then, there was a change in tariff rates, as a result of free trade and liberalization.

The academic studies have tried to tease out the impact of each of these. The ones that I am thinking of — and Mr. Darby just referred to Professor Treffer from Toronto who says, “After I have tried all of this, yes, free trade has a bit of an effect.” It is a difficult task they face.

**Mr. Stanford:** One concrete example is the auto industry. When the dollar was falling and low, in the mid- to late 1990s, we had a huge inflow of new investment into Canadian auto plants — on average, about \$5 billion a year spent on new technology in Canadian assembly plants. That is exactly when our productivity took off significantly above the Americans. In this crucial industry — and there are others like it — a low dollar was absolutely consistent with increases in productivity. We are worried we will lose that advantage now.

**Le président :** Vous avez tous répondu en partie à cette question, donc je vous prierais d’être bref.

**M. Darby :** Je serais porté à croire que la faiblesse du dollar a eu un effet négatif sur notre productivité, du moins dans le groupe des principales industries de fabrication que nous avons examinées. Notre productivité serait supérieure si le dollar valait plus cher.

Encore une fois, il faut penser aux incidences sociales de cette productivité accrue aussi. M. Baldwin a dit que bon nombre de nos gains de productivité venaient de la fermeture des entreprises les moins efficaces, mais il faut tenir compte des incidences sociales.

Je suis d’avis que dans une certaine mesure, mais en général, la faiblesse du dollar masquait des problèmes de productivité dans le secteur manufacturier du Canada.

**M. Baldwin :** Diverses études universitaires (je n’y ai pas participé) ont été menées dans le monde pour distinguer les diverses influences qui se sont exercées sur l’économie canadienne pendant cette période. Le taux de change a changé. Au début des années 1990, il y a eu une récession très importante. Vous pouvez voir par les tableaux que j’ai produits que la plupart des gains acquis en matière de croissance du PIB canadien par rapport au PIB des Américains sont disparus à la fin des années 1980 et au début des années 1990.

Nous avions pris beaucoup d’avance. En réalité, ce grand écart leur a permis de prendre les devants et de nous dépasser. Il y a eu une très grave récession qui a duré longtemps.

Enfin, il y a eu des changements radicaux dans la technologie à ce moment-là. Il y a eu l’avènement de changements massifs dans les technologies de l’information et de la communication, et les entreprises ont dû s’y adapter tous en même temps. Ensuite, les taux tarifaires ont changé suite à la libération et à l’intensification du libre-échange.

Les universitaires ont essayé d’évaluer les incidences de chacun de ces facteurs. Je pense entre autres au professeur Treffer de Toronto, dont M. Darby vient de parler, qui a dit : « Après avoir essayé tout cela, je dirais que oui, le libre-échange a un certain effet. » C’est une tâche difficile à accomplir.

**M. Stanford :** L’industrie automobile en est un exemple concret. Lorsque la valeur du dollar a chuté, de la moitié à la fin des années 1990, un immense flux de nouveaux investissements est arrivé dans les usines automobiles canadiennes; en moyenne, environ 5 milliards de dollars par année étaient dépensés en nouvelles technologies dans les usines d’assemblage canadiennes. C’est exactement à ce moment que notre productivité s’est élevée considérablement au-dessus de celle des Américains. Dans cette industrie très importante — et il y en a d’autres semblables — un dollar faible est tout à fait compatible avec une augmentation de la productivité. Nous nous inquiétons de perdre cet avantage maintenant.



[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** I will speak to you in French, because although your tables are in English, this is such a complex issue that discussing it in English is difficult for me.

Mr. Darby, when I look at most of the tables that show Ontario or Alberta as having the best productivity or performance in certain sectors, when I look at the forestry, wood products and furniture sectors and consider their combined performance vis-à-vis the oil and coal products, chemical and automobile sectors, I conclude that the Canadian economy is quite diversified and that the provinces have different vocations, so to speak.

Quebec and British Columbia appear to have similar parameters, with forestry being a fairly important industrial base, while Alberta has the mining sector. Alberta is also the only major oil producing province.

Is there any kind of direct link between the industry in which the provinces are involved and the geography associated with the sector? Quebec seems to be performing below Alberta and Ontario and much the same as British Columbia. Can we attribute this to the sectors of activity in which our respective provinces are involved? We are not about to become oil producing provinces overnight. I have not heard of any oil wells having been discovered in Quebec.

Is there a direct link between the nature of the sectors of activity in each province and productivity? Do have any statistics that you can share with us, Mr. Baldwin?

**Mr. Baldwin:** Perhaps 80 per cent of the difference can be attributed to geography.

**Senator Massicotte:** To geography or to the nature of the sectoral activity?

**Mr. Baldwin:** To the nature of the sector.

**Senator Hervieux-Payette:** This is linked to geography. I observed the very same thing in Mr. Stanford's tables. Of course, I would also have to include the financial industry, a sector largely based in Toronto, Ontario. We note that profit margins are much higher in Ontario and Alberta compared to the rest of Canada. Therefore, my hypothesis is based on the fact that there are some realities that we cannot change. Moreover, in sectors where change is possible, we look at productivity figures. However, it will not be easy to change the overall economies of each province. From a geographical standpoint, there are some things that we cannot change. I found it interesting to note that a percentage of productivity levels can be traced to foreign investments. In your opinion, is the Canada-U.S. Free Trade Agreement responsible in part for these foreign investments? Labour costs may be cheaper and we have an excellent health care system. Is it possible to pinpoint the factors that have brought about this increase in foreign investment? A number of barriers to foreign investment remain, including certain types of taxes.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Je vais vous parler en français parce que même si vos tableaux sont en anglais, le sujet est tellement complexe que c'est difficile pour moi.

Monsieur Darby, quand je regarde la plupart des tableaux qui mettent l'Ontario ou l'Alberta comme étant plus productifs ou plus performants concernant les différents secteurs, si je regarde le secteur de la foresterie, les produits du bois et les meubles, je mets cela ensemble, versus le pétrole et les produits du charbon, les produits chimiques et les véhicules automobiles, je fais une hypothèse que nous avons une économie diversifiée, donc, nous avons des provinces qui ont pratiquement des vocations différentes.

Le Québec et la Colombie-Britannique semblent avoir des paramètres assez semblables avec la forêt comme étant une base industrielle assez importante, et pour l'Alberta ce sont les mines. L'Alberta est la seule à avoir une production pétrolière extrêmement importante.

Est-ce qu'il y a un lien direct entre les secteurs dans lesquels les provinces sont impliquées qui sont parfois liées directement à la géographie du secteur? La performance du Québec semble être moindre que celle de l'Alberta et de l'Ontario et semblable à celle de la Colombie-Britannique. Est-ce que c'est à cause des secteurs d'activités dans lesquels oeuvrent nos provinces respectives? On ne se mettra pas à être un producteur de pétrole sous peu. Je n'ai pas entendu parler que nous avions des puits de pétrole au Québec.

Est-ce qu'il y a un lien direct entre la structure des secteurs de chaque province et la productivité? Monsieur Baldwin, peut-être que c'est une statistique?

**M. Baldwin :** Oui, peut-être 80 p. 100 de la différence est attribuable au secteur géographique.

**Le sénateur Massicotte :** La géographie ou le secteur?

**M. Baldwin :** Le secteur qui diffère.

**Le Sénateur Hervieux-Payette :** À cause de la géographie. Je voyais la même chose dans les tableaux de M. Stanford. Évidemment, j'ajouterais aussi la finance parce que c'est un secteur qui est en grande partie en Ontario, à Toronto. Nous voyons que les marches bénéficiaires sont beaucoup plus larges en Ontario et en Alberta. Ensuite, nous regardons le reste du Canada. C'est donc l'hypothèse que je faisais parce qu'il y a des choses que nous ne pouvons pas changer. Et pour les choses que nous pouvons changer, nous étudions la productivité, mais il sera difficile de changer tous les secteurs d'économie de chaque province. Géographiquement, il y a des choses que nous ne pouvons pas changer. Je trouvais intéressant de voir qu'une partie de la productivité vient des investissements étrangers. Est-ce que les investissements étrangers, selon vous, sont attribuables en partie à l'Accord de libre-échange avec les États-Unis? La main-d'œuvre est peut-être moins dispendieuse et nous avons un système de santé qui est excellent. Est-ce que nous pouvons déterminer les facteurs qui ont amené cette augmentation

Would the level of foreign investments improve if, in addition to having access to the US market, foreign companies were subject to the identical taxation regime as Canadian companies?

**Mr. Baldwin:** We have not done any studies in that area.

**Senator Hervieux-Payette:** Mr. Darby?

*[English]*

**Mr. Darby:** The evidence on what determines foreign direct investment is tough. We have done surveys ourselves, both domestically and abroad, in terms of what factors would seem to explain foreign direct investment coming into Canada. Mr. Stanford makes a good point that, at a lower dollar, our labour costs in U.S. dollar terms are cheaper.

In addition, health care costs do come up as an important issue in terms of comparative costs between Canada and the United States. Americans see the overall labour cost including benefits as often being lower in Canada than the United States, particularly at a dollar that is attractive.

There are other issues around foreign investment that have to do with things such as political stability, and they are important. They do turn up in our surveys with respect to investing in Canada.

Also important, frankly, are the prospects entrepreneurs see for future profitability in various sectors. Investment in the oil and gas sector in Canada is beginning to take off for the simple reason that investors looking realistically at the market see a very good rate of return, given world oil prices. That is potentially the most important determinant of FDI coming in.

There are a number of factors. There was a time in the late 1990s and early in this decade in which, when we looked at our share of inward FDI, it had shrunk dramatically from what we had seen in previous decades, causing us to worry about whether Canada was seen as being an attractive destination. Potentially, because of the higher dollar, that may have changed the views of foreign investors. We are seeing that turn around again in the last year, partly because of investment in the oil patch. That is related to future profitability prospects, given high world energy prices. There are a lot of different factors on FDI, the dollar being one definitely.

**The Chairman:** Mr. Stanford, would you like to comment?

**Mr. Stanford:** I am a strong supporter of incoming foreign invest. It must be part of our overall investment strategy, although we need to have tools to ensure that incoming investments do respect Canadian priorities and social benefits and so on. Free trade has been disappointing in terms of its

d'investissements étrangers? Il y a quand même encore des barrières à l'investissement étranger dont certaines taxes qui existent sur les investissements étrangers. Est-ce qu'on améliorerait l'investissement étranger si les entreprises étrangères avaient, en plus d'avoir accès au marché américain, un système de taxation identique aux entreprises canadiennes?

**M. Baldwin :** Nous n'avons pas fait d'étude dans ce domaine.

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Monsieur Darby?

*[Traduction]*

**M. Darby :** Il est difficile d'évaluer ce qui détermine l'investissement étranger direct. Nous avons nous-mêmes fait des analyses, à l'échelle nationale et à l'étranger, sur les facteurs qui semblent expliquer l'afflux d'investissements étrangers directs au Canada. M. Stanford fait valoir à juste titre que lorsque la valeur du dollar est plus faible, nos coûts de travail sont moindres en dollars américains.

De plus, nos frais de soins de santé sont un élément important lorsqu'on compare les coûts du Canada avec ceux des États-Unis. Les Américains considèrent que le coût global du travail, y compris les avantages, est souvent inférieur au Canada qu'aux États-Unis, particulièrement lorsque le dollar attire les investissements.

L'investissement étranger dépend aussi de choses comme la stabilité politique, et ce type de facteur est important. Il revient dans nos sondages sur l'investissement au Canada.

Franchement, il importe aussi de tenir compte des débouchés que les entrepreneurs voient en matière de rentabilité future dans divers secteurs. L'investissement dans le secteur pétrolier et gazier du Canada commence à s'intensifier pour la simple raison que les investisseurs voient d'un œil réaliste que le marché a un très bon rendement, compte tenu du prix du pétrole à l'échelle mondiale. Ce pourrait être l'élément le plus déterminant de l'IED au Canada.

Il y a divers facteurs. À la fin des années 1990 et au début des années 2000, nous nous sommes rendu compte que notre part d'IED à l'intérieur du pays avait diminué énormément depuis quelques décennies, ce qui nous a portés à nous demander si le Canada était toujours perçu comme une destination attirante. Il se pourrait que la valeur élevée du dollar ait changé la perception des investisseurs étrangers. Nous voyons une reprise de l'investissement depuis un an, notamment en raison des investissements dans les champs de pétrole. Cela découle du potentiel de rentabilité future attribuable aux prix élevés de l'énergie dans le monde. Il y a beaucoup de facteurs qui influencent l'IED, et le dollar est certainement l'un d'entre eux.

**Le président :** Monsieur Stanford, voulez-vous nous dire ce que vous en pensez?

**M. Stanford :** Je suis un fort partisan des mesures pour attirer les investissements étrangers. Cela doit faire partie de notre stratégie globale d'investissement, bien qu'il nous faille des outils pour veiller à ce que les nouveaux investissements respectent les priorités, les avantages sociaux et les autres valeurs canadiennes.

impact on foreign direct investment. At the time of the deal in the late 1980s, it was heralded that being an exporter to the U.S. would bring in a flood of new investment. In fact, it has had the reverse effect. Slide 18 in my deck shows the changing balance between inward foreign investment to Canada and outward foreign investment from Canadian corporations. About \$80 billion more in direct investment has left Canada since free trade than has come to Canada. Slide 20 in my deck confirms Mr. Darby's suspicion that much of the investment that has come has been focused in the energy and mining industry.

The health care issue is very important. In the auto industry, we have tried to quantify the value of medicare to the international cost comparisons that a company makes. We think our medicare system is worth about U.S. \$4 per hour worked in a Canadian assembly plant. It explains why our health care costs per vehicle add about \$150 to the price of a vehicle here compared to \$1,500 per vehicle in the U.S. That is a huge factor in attracting incoming investments.

[Translation]

**Senator Hervieux-Payette:** We have reached a point where we are subsidizing the Americans because they are the ones buying the same vehicles. However, that is merely a comment. You are suggesting that more profits be reinvested. You have not said much about taxation. Would the complete elimination of the capital gains tax create a climate conducive to profit reinvestment?

[English]

**Mr. Darby:** Absolutely, yes.

**Mr. Stanford:** There is a tax contribution, but I would go in a different direction. I do not think the across-the-board tax cut has had any impact or that capital gains will have any impact. That is all in the stock market, and not in the real world where we invest.

This is what I would do. I would increase the basic corporate rate again and then give a 100 per cent — I will think big here — depreciation allowance for companies. In other words, companies can write off the full cost of fixed capital investment in the year they make them. There is a huge tax incentive, but you have to do something to get it. Regarding an across-the-board tax cut, you do not have to do anything to get it.

**The Chairman:** You are more generous than the ITC, who asked for a 50 per cent allowance. You are much more conservative in your tax policies than even the ITC.

**Mr. Stanford:** Think big.

Le libre-échange a eu des effets décevants sur l'investissement étranger direct. Au moment où l'accord a été conclu, à la fin des années 1980, on disait que le fait d'exporter des biens aux États-Unis attirerait tout un afflux de nouveaux investissements. L'effet a été tout le contraire. La diapositive 18 de ma présentation montre le changement d'équilibre entre l'investissement étranger au Canada et l'investissement des sociétés canadiennes à l'étranger. Le Canada a perdu des investissements directs d'environ 80 milliards de dollars depuis qu'il a adopté le libre-échange. La diapositive 20 de ma présentation confirme l'hypothèse de M. Darby qu'une grande partie des investissements effectués au pays sont concentrés dans l'industrie de l'énergie et des mines.

Les soins de santé sont aussi très importants. Dans l'industrie automobile, nous avons essayé de quantifier la valeur des soins de santé par rapport aux coûts internationaux des entreprises. Nous pensons que notre système de santé vaut environ quatre dollars américains par heure travaillée dans une usine d'assemblage canadienne. Cela explique pourquoi nos coûts de soins de santé par véhicule ajoutent environ 150 \$ au prix d'un véhicule ici comparativement à 1 500 \$ par véhicule aux États-Unis. C'est un facteur qui pèse très lourd pour attirer des investissements au Canada.

[Français]

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Nous sommes rendu au point où nous subventionnons les Américains parce que ce sont eux qui achètent les mêmes voitures, mais cela est un commentaire. Vous suggérez d'augmenter le réinvestissement des profits et vous n'avez pas beaucoup parlé de taxation, est-ce que l'élimination complète de la taxe sur le gain en capital pourrait favoriser le réinvestissement des profits?

[Traduction]

**M. Darby :** Absolument.

**M. Stanford :** Les taxes ont des incidences, mais j'opterais pour une autre stratégie. Je doute que les grandes réductions fiscales aient des incidences ou que les gains en capitaux aient des incidences. Tout se passe sur le marché des valeurs mobilières et non dans le vrai monde où nous investissons.

Voici ce que je ferais. J'augmenterais encore le taux de base des entreprises et j'accorderais un amortissement cumulé de 100 p. 100 aux entreprises — je vois grand. Autrement dit, les entreprises pourraient radier le coût total des investissements en capitaux immobilisés effectués au cours d'une année. C'est un immense incitatif fiscal, mais il faudrait faire quelque chose pour l'obtenir. Si l'on opte pour une grande réduction de taxe générale, elles n'auront rien à faire pour l'obtenir.

**Le président :** Vous êtes plus généreux que le CCI, qui demande un amortissement de 50 p. 100. Vous êtes beaucoup plus conservateur dans vos politiques fiscales que le CCI lui-même.

**M. Stanford :** Il faut voir grand.



*[Translation]*

**Senator Massicotte:** According to the charts on page 6, Canada's GDP compares favourably to that of the United States. If we were to do the same analysis of the GDP on a per capita basis, would the results be similar?

**Mr. Baldwin:** I could not say.

**Senator Massicotte:** Still according to the charts on page 6, we see that the number of hours at work in Canada compare favourably to the figures for the United States.

However, according to the chart on page 9, the hours of work per capita account for two-thirds of our GDP gap. Is that correct?

**Mr. Baldwin:** The chart on page 6 shows growth trends.

**Senator Massicotte:** I realize that, but on page 9, in terms of productivity gaps in the GDP, the overall number of hours of work per capita accounts for two-thirds of the gap. Is that correct?

**Mr. Baldwin:** Yes.

**Senator Massicotte:** Yet, when I look at the hours of work per capita on page 9, this suggests that Canadians work fewer hours than their American counterparts. As I understand it, on page 9, these are per capita figures, while on page 6, the figures reflect the total population.

**Mr. Baldwin:** On page 6, the reference is to growth trends in respect of the total number of hours of work in the Canadian economy. On page 9, we compare the levels in Canada and the US.

*[English]*

We could start and do just as well over time as the Americans on page 6, but be starting at a level that is quite different.

**Senator Massicotte:** Your starting point is wrong. It is not wrong, but that is the difference.

**Mr. Baldwin:** We have been behind continuously is what this suggests. We have continuously worked fewer hours and we have had less of our population at work than the Americans.

**Senator Massicotte:** The trend is similar, but the starting point is different.

**Mr. Baldwin:** Starting point and end point.

**Senator Massicotte:** If I jump quickly to Mr. Darby, I am trying to understand your page 6 and your page 9. How do I read this? In other words, some industries I presume are more productive than others. How do I read these pages?

**Mr. Darby:** On page 6, what we have tried to do — it is based on work done at Industry Canada, so we cannot take credit for the work. Industry Canada has published data on labour productivity by industry in Canada compared to the United States.

*[Français]*

**Le sénateur Massicotte :** À la page 6, on voit que le PIB du Canada se compare facilement à celui des États-Unis. Si on faisait la même analyse par personne, est-ce que ce serait similaire?

**M. Baldwin :** Je ne sais pas.

**Le sénateur Massicotte :** Encore à la page 6, si on prend le nombre d'heures travaillées, cela se compare encore une fois très bien au nombre d'heures travaillées aux États-Unis.

Cependant, si je vais à la page 9, le titre dit qu'effectivement, le deux tiers de notre différence de PIB est relatif au nombre d'heures travaillées par la population. C'est bien cela?

**M. Baldwin :** À la page 6, c'est le taux de croissance.

**Le sénateur Massicotte :** Oui, mais à la page 9, lorsqu'on parle de la différence dans le PIB, les deux tiers, c'est le nombre d'heures que la population travaille en totalité. C'est bien cela?

**M. Baldwin :** Oui.

**Le sénateur Massicotte :** Mais lorsque je regarde les heures par personne, à la page 9, cela suggère que l'on travaille moins d'heures que les Américains. D'après ce que je comprends, à la page 9, c'est par personne, alors qu'à la page 6, c'est la population en général.

**M. Baldwin :** La différence est qu'à la page 6, nous parlons du taux de croissance de toutes les heures travaillées dans l'économie canadienne. À la page 9, on parle du niveau du Canada comparé à celui des États-Unis.

*[Traduction]*

Nous pourrions commencer et faire aussi bien avec le temps que les Américains à la page 6, mais commencer à un niveau assez différent.

**Le sénateur Massicotte :** Votre point de départ est faux. Il n'est pas faux, mais c'est là où il y a une différence.

**M. Baldwin :** Cela illustre que nous avons toujours été derrière eux. Nous avons toujours travaillé moins d'heures que les Américains, et la proportion de notre population active a toujours été inférieure à la leur.

**Le sénateur Massicotte :** La tendance est semblable, mais le point de départ est différent.

**M. Baldwin :** Le point de départ et le point d'arrivée.

**Le sénateur Massicotte :** Je vais revenir rapidement à M. Darby. J'essaie de comprendre vos tableaux des pages 6 et 9. Comment dois-je les interpréter? Autrement dit, je présume qu'il y a des industries plus productives que d'autres. Comment dois-je interpréter ces pages?

**M. Darby :** À la page 6, nous essayons de montrer... Ces données se fondent sur le travail effectué à Industrie Canada, donc nous ne pouvons pas en prendre le crédit. Industrie Canada a publié des données sur la productivité du travail par secteur au Canada comparativement aux États-Unis.

**Senator Massicotte:** How do I read this?

**Mr. Darby:** Let us take an industry such as textiles and clothing. The data here suggest that in 1999, using an exchange rate of 67.4 per cent, which is roughly what it was in that year, textiles and clothing was only roughly about two thirds as productive as textiles and clothing in the United States.

**Senator Massicotte:** The labour productivity column is the important one in your view; correct?

**Mr. Darby:** The labour productivity column is the one we have been focussing on. I prefer multi-factor productivity, but there are measurement issues for sure.

If the number is larger than 1, we would argue that productivity in Canada was in fact lower than in the United States.

**The Chairman:** Mr. Baldwin, do you agree with that?

**Mr. Baldwin:** I am not familiar with that table.

**The Chairman:** If there is any qualification after the hearing, please get back to us on that.

**Mr. Baldwin:** Sure.

**Senator Massicotte:** I offer a work of caution. In the report from the Conference Board of Canada, your narrative would suggest otherwise. In other words, you indicate that the forestry industry is more productive than the American industry. I would read it differently.

**Mr. Darby:** For all of the service industries, we have suggested that our productivity is less than in the United States. This is the ratio of Canadian productivity to Americans.

When Mr. Stanford is talking about the auto industry, the ratio of productivity at this PPP exchange rate is certainly greater than 1, which supports the suggestion that we are more productive than the Americans.

**Senator Massicotte:** Therefore, if it is higher than one, it is good.

You conclude that any impediment to trade is negative. Specifically, what two or three things would you mention?

**Mr. Darby:** The most general impediment to trade is the exchange rate. Another would be tariff rates, of which we have almost none left, particularly with the United States. Non-tariff barriers as a result have become the most important. Procurement rules are a real issue. I would argue that perhaps the most single non-tariff barrier left are in fact rules around procurement. Therefore, government agencies, for example, are not buying from producers unless they have plants resident in their political jurisdictions and the Buy America program on the other side of the border is a good example of this.

**Le sénateur Massicotte :** Comment dois-je interpréter tout cela?

**M. Darby :** Prenons une industrie comme celle du textile et du vêtement. Les données qu'on voit ici montrent qu'en 1999, à un taux de change de 67,4 p. 100, ce qui correspond à peu près au taux moyen de cette année-là, l'industrie canadienne du textile et du vêtement avait une productivité équivalente environ aux deux tiers de celle des États-Unis.

**Le sénateur Massicotte :** La colonne sur la productivité du travail est importante à votre avis, n'est-ce pas?

**M. Darby :** La colonne sur la productivité du travail est celle sur laquelle nous mettons l'accent. Je préfère la productivité multifactorielle, mais il y a clairement des problèmes de mesure en ce sens.

Si le chiffre est supérieur à 1, nous concluons que la productivité au Canada est inférieure à celle des États-Unis.

**Le président :** Monsieur Baldwin, êtes-vous d'accord?

**M. Baldwin :** Je ne connais pas bien ce tableau.

**Le président :** Si vous avez autre chose à nous dire après la séance, n'hésitez pas à communiquer avec nous.

**M. Baldwin :** Certainement.

**Le sénateur Massicotte :** Je pense qu'il faut faire preuve de prudence. Dans le rapport du Conference Board du Canada, vous laissez entendre autre chose. Autrement dit, vous indiquez que l'industrie forestière est plus productive que l'industrie américaine. J'interprétera la chose différemment.

**M. Darby :** En ce qui concerne l'ensemble du secteur tertiaire, nous avons laissé entendre que notre productivité est moins élevée que celle des États-Unis. Il s'agit du ratio de la productivité canadienne à la productivité américaine.

Quant à l'industrie automobile, dont a parlé M. Stanford, le ratio de la productivité en fonction du taux de change selon la PPA est certes plus élevé que 1, ce qui vient appuyer l'idée que nous sommes davantage productifs que les Américains.

**Le sénateur Massicotte :** Si le ratio est plus élevé que 1, c'est donc dire que c'est bon.

En terminant, vous avez déclaré que tout obstacle au commerce est négatif. Pouvez-vous nous mentionner deux ou trois obstacles au commerce?

**M. Darby :** Le plus grand obstacle au commerce est le taux de change. Un autre serait les taux tarifaires, qui ont pratiquement tous disparus, particulièrement dans le cas des échanges commerciaux avec les États-Unis. Par conséquent, les obstacles les plus importants sont maintenant les barrières non tarifaires. Les règles d'approvisionnement constituent un véritable problème. Je dirais que ces règles constituent en fait maintenant la plus importante barrière non tarifaire. En conséquence, les organismes gouvernementaux, par exemple, choisissent de s'approvisionner auprès de producteurs qui exploitent des usines sur le territoire canadien; le programme Buy America chez nos voisins du Sud est un bon exemple de cette situation.

**Senator Massicotte:** Could you give us a note indicating what the barriers to trade are — because you conclude that any barrier to trade is negative. Vis-à-vis the exchange rate, are you suggesting that we change the monetary policy?

**Mr. Darby:** Not at all. It is just a general factor, and we have talked about that this morning at length.

**Senator Massicotte:** Mr. Stanford's observation was that when the exchange rate was low, our Canadian dollar was low. Obviously, exporters were advantaged. In fact, contrary to some theory four or five years ago, we actually saw a significant amount of investment. Do you agree with that observation?

**Mr. Darby:** I would agree with that. That is a very interesting issue that we do not necessarily take into account. I applaud Mr. Stanford for bringing it forward. We would have to look at the relative weight in terms of the importance of that investment on productivity versus the weight we would have to give to the fact that less productive firms could continue to survive in that lower exchange rate environment, which gets back to Mr. Baldwin's research on the impact of the free trade agreement on the disappearance of less productive firms. Two or three forces will be opposing each other in this discussion.

**The Chairman:** We do have evidence from the Bank of Canada — and Senator Massicotte was on the board there. We will try to look at the information on the impact of a lower or higher dollar in terms of its impact on productivity.

**Senator Massicotte:** We assume that it helps exports, but we import nearly as much as we export. What about importers — were they more productive?

**Mr. Darby:** I do not have that information, but definitely, yes, it lowers input costs.

**Senator Massicotte:** Business people argued some time ago that the dollar was too low and, therefore, that is why we are not being productive, we are not invested enough, but we actually saw it differently. If the theory holds, then importers should be doing exactly opposite what exporters do.

**The Chairman:** Senator Massicotte has put his finger on an issue. There is much conventional wisdom on the rise and lowering of the dollar. The data is not conclusive. We are trying to get at it as best we can. We would be interested in your views be this as well, Mr. Baldwin.

**Mr. Baldwin:** You should probably wait for the Bank of Canada presentation. We have done a joint study with them.

**The Chairman:** We have talked to the bank about this.

**Le sénateur Massicotte :** Pourriez-vous nous remettre une liste des obstacles au commerce, car vous en venez à la conclusion que tout obstacle au commerce est négatif. En ce qui concerne le taux de change, proposez-vous que nous modifiions la politique monétaire?

**M. Darby :** Non, pas du tout. Ce n'est qu'un facteur général, et nous en avons parlé longuement ce matin.

**Le sénateur Massicotte :** M. Stanford a fait observer que, lorsque le taux de change était bas, notre dollar canadien était faible. De toute évidence, les exportateurs étaient avantagés. En fait, contrairement à la théorie qui prévalait il y a quatre ou cinq ans, nous avons bénéficié d'investissements considérables. Êtes-vous d'accord avec cette observation?

**M. Darby :** Je suis d'accord. Il s'agit d'une question très importante dont on ne tient pas nécessairement compte. Je félicite M. Stanford de l'avoir soulevée. Nous devrions examiner l'importance de ces investissements pour la productivité comparativement à l'importance que nous devrions accorder au fait que les entreprises moins productives pourraient survivre dans un contexte de faible taux de change; cela a rapport avec la recherche de M. Baldwin au sujet de l'incidence de l'accord de libre-échange sur la disparition des entreprises moins productives. Deux ou trois points de vue vont s'affronter au cours de cette discussion.

**Le président :** Nous avons des preuves provenant de la Banque du Canada; le sénateur Massicotte a siégé à son conseil d'administration. Nous allons essayer d'étudier l'information qui existe au sujet des répercussions d'un dollar faible ou fort sur la productivité.

**Le sénateur Massicotte :** Nous présumons que cela favorise les exportations, mais il faut penser que nous importons pratiquement autant que nous exportons. Qu'en est-il des importateurs? Ont-ils été plus productifs?

**M. Darby :** Je ne le sais pas, mais il est certain que cela contribue à réduire les coûts des facteurs de production.

**Le sénateur Massicotte :** Certains gens d'affaires ont affirmé il y a quelque temps que le dollar est trop faible et que c'est pour cette raison que nous ne sommes pas productifs et que nous n'investissons pas suffisamment, mais nous ne sommes pas de cet avis. Si cette théorie est exacte, cela signifie que les importateurs devraient faire exactement le contraire de ce que font les exportateurs.

**Le président :** Le sénateur Massicotte a visé juste. Il existe beaucoup d'idées reçues au sujet de l'appréciation et de la dépréciation du dollar. Les données ne sont pas concluantes. Nous essayons de comprendre du mieux que nous pouvons. Nous aimerions obtenir votre point de vue à vous aussi, monsieur Baldwin.

**M. Baldwin :** Vous devriez probablement attendre la comparaison des représentants de la Banque du Canada. Nous avons mené une étude conjointement avec eux.

**Le président :** Nous avons discuté de cela avec la Banque.



**Mr. Baldwin:** We have done a joint study and find very little influence.

**Senator Tkachuk:** Mr. Stanford, when you say, and others have alluded, that there was more investment in the automobile industry when the dollar dropped, when the dollar was at 65 rather than what it is now, what about the farmer in Saskatchewan who had to pay more for the combine and chemicals he was importing, the person who had to pay more for a TV set? Was that not a transfer of wealth, to compensate for the fact that someone could buy cheaper cars that were made in Canada?

**The Chairman:** Relate that then to the productivity factor within the agricultural sector.

**Mr. Stanford:** They were paying way more money.

**The Chairman:** There is a relationship as well to the productivity factor within the agricultural sector.

**Mr. Stanford:** Presumably, the farmer in Saskatchewan was selling a fair chunk, if not the majority, of his output to global markets. The deteriorating Canadian dollar translates to an increase in his income, which, if he is adding value in his operation, will more than offset the cost of the combine. If it is a value-added farm — that is, they are producing more than the cost of their combined inputs — his output will be more valuable in Canadian dollars. The cost he paid for his combine will be higher in Canadian dollars, but since he produces more than he pays — since he is running a farm, he has to stay in business — he should be a net winner. Any Canadian producer that sells into global markets will be a net winner when the dollar is lower rather than higher, because of the value-added in the Canadian economy.

**Mr. Baldwin:** There is an additional complication that we should not ignore when we are talking about the Canadian economy. Much of the discussion that has taken place this morning has been about the extent to which as the exchange rate changes the relative price of capital goods changes, because we are talking about imported capital goods. That is clearly important in the automobile industry, where a lot of the machinery and equipment comes from abroad. Less than half of our total capital stock comes from machinery and equipment.

We invest huge amounts in the production process in buildings, in what is called engineering construction. Farmers put a very large amount of investments into improving their land. Because of our economy, we put huge amounts of investments into our railways, into electrical investments and into communications investments. It makes up a much larger percentage of our total economy than it does for most other economies in the world. Most of that comes from domestic resources. Therefore, much of this discussion is not relevant to that and yet that part of our economy is very important and should not be forgotten.

**M. Baldwin :** Nous avons mené une étude conjointe, et nous avons constaté que l'incidence est très minime.

**Le sénateur Tkachuk :** Monsieur Stanford, vous avez dit, et d'autres y ont aussi fait allusion, que l'investissement dans l'industrie automobile était plus important lorsque le dollar était faible, c'est-à-dire lorsqu'il s'établissait à 65 cents, mais qu'en était-il de l'agriculteur en Saskatchewan qui devait payer davantage pour sa moissonneuse-batteuse et ses produits chimiques importés et de la personne qui devait déboursier davantage pour acheter un téléviseur? N'y a-t-il pas eu un transfert de la richesse, afin de compenser le fait qu'on pouvait acheter à bon marché des voitures fabriquées au Canada?

**Le président :** Faites le lien avec la productivité au sein du secteur agricole.

**M. Stanford :** Les agriculteurs payaient beaucoup plus.

**Le président :** Il y a aussi un lien avec la productivité dans le secteur agricole.

**M. Stanford :** Je présume que l'agriculteur en Saskatchewan vendait une bonne partie, sinon la totalité, de sa production sur le marché mondial. La dépréciation du dollar canadien se traduit par une augmentation de son revenu, ce qui, s'il ajoute de la valeur à son entreprise, fera plus que compenser le coût de la moissonneuse-batteuse. S'il s'agit d'une exploitation agricole à valeur ajoutée — c'est-à-dire, si elle produit davantage que le coût de l'ensemble des facteurs de production — sa production aura davantage de valeur en dollars canadiens. Le prix que l'agriculteur aura payé pour sa moissonneuse-batteuse sera plus élevé en dollars canadiens, mais puisqu'il produit davantage que ce qu'il débourse — étant donné qu'il exploite une ferme, il doit demeurer en affaires — il devrait être gagnant. Tout producteur canadien qui vend sur le marché mondial sera gagnant quand le dollar est faible en raison de la valeur ajoutée dans l'économie canadienne.

**M. Baldwin :** Il existe une autre complication que nous ne devrions pas oublier lorsque nous parlons de l'économie canadienne. La majeure partie de la discussion que nous tenons ce matin porte sur la mesure dans laquelle les variations du taux de change modifient le prix relatif des biens d'équipement, car nous parlons des biens d'équipement importés. Il ne fait aucun doute que cela est important dans l'industrie automobile, où une grande partie des machines et de l'équipement provient de l'étranger. Moins de la moitié de notre stock de capital est constitué de machines et d'équipement.

D'énormes sommes sont investies dans ce qu'on appelle le génie du bâtiment. Les agriculteurs consacrent des sommes considérables à l'amélioration de leur exploitation agricole. En raison de notre économie, nous investissons massivement dans les chemins de fer, l'électricité et les communications. Ces investissements représentent un pourcentage qui est beaucoup plus élevé dans notre économie que dans la plupart des autres économies du monde. La majeure partie provient de sources nationales. Par conséquent, une grande part de notre discussion ne concerne pas cette partie de notre économie, qui est pourtant très importante et qui ne devrait pas être oubliée.

**The Chairman:** Mr. Baldwin, if you have any statistics on that particular point, please send them to us. That would be useful.

**Senator Massicotte:** Mr. Darby, it is public knowledge that productivity became unglued from investment, contrary to the previous 20 years, in the last four or five years. What are your thoughts on that? Why is that the case?

**Mr. Darby:** Again, I am not sure I have the absolute answer or that I have done detailed research required to answer your question directly. In the first part of the 1990s, much of what went wrong, especially with measured labour productivity, has a lot to do with the fact that the Canadian economy was not doing very well at that time. We were in a very bad recession for the first couple of years of that period and then we went through what was called a jobless recovery period.

**The Chairman:** We have that evidence. Is there anything new that you wanted to add?

**Mr. Darby:** No. That is the point and the best to that question.

[Translation]

**Senator Plamondon:** In light of the testimony that we have heard, I get the impression that Canada is becoming a country to which the multinationals contract out work..

You spoke of foreign investment. Let us take the example of a person who wants to invest in Canada in order to set up production facilities. If his company's productivity performance in Canada is not good enough, he will opt to move his production to another country where productivity standards are different than the ones you mentioned. Two countries that come to mind as possible destinations are China and India, for example.

Let us set aside the United States for now. We have examined a number of charts showing the situation in that country. In the textile sector, for instance, the United States is not about to pose a threat to our jobs. However, regardless of the productivity of Canadian textile industry workers, there is a real possibility that we may lose jobs to other countries.

Are we not becoming a nation of subcontractors, from the standpoint of foreign investment? Are we not in the process of losing our assets?

You spoke of barriers, Mr. Darby. I am concerned to hear you label regulations, safety standards and unions as barriers.

At one time, I sat on a committee that was examining the Free Trade Agreement. The committee hoped that this accord between Canada and the United States would give consumers the best of both worlds and better standards for Canadian and U.S. goods. If a certain type of labeling was adequate in the United States, then it could also be approved for use in Canada. Unfortunately, that

**Le président :** Monsieur Baldwin, si vous avez des statistiques à ce sujet, veuillez nous les faire parvenir. Elles nous seraient utiles.

**Le sénateur Massicotte :** Monsieur Darby, est-ce un fait connu que la productivité en est venue à ne plus dépendre de l'investissement au cours des quatre ou cinq dernières années, alors qu'elle en dépendait depuis vingt ans. Quelles sont vos pensées à ce sujet? Pourquoi est-ce ainsi?

**M. Darby :** Je ne crois pas avoir la réponse absolue et je n'ai pas non plus effectué la recherche en profondeur nécessaire pour répondre à cette question. Dans la première moitié des années 1990, bon nombre des mauvais résultats que nous avons enregistrés, surtout au chapitre de la productivité du travail, étaient attribuables en grande partie au fait que l'économie canadienne ne se portait pas très bien à cette époque. Lors des deux premières années de cette décennie, nous avons connu une récession très grave, et, par la suite, nous avons vécu une période de reprise économique marquée par un taux de chômage élevé.

**Le président :** Nous savons cela. Avez-vous des éléments nouveaux à apporter?

**M. Darby :** Non. C'est la meilleure réponse que je puisse donner à votre question.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** À la lumière des témoignages que nous avons entendus, j'ai l'impression que le Canada devient un pays de sous-traitance pour les multinationales.

Vous avez parlé d'investissements étrangers. Prenons l'exemple d'une personne qui désire investir au Canada pour une partie de son produit. Si la productivité de son entreprise au Canada n'est pas suffisamment élevée, cette personne optera pour un pays dans lequel les critères de productivité sont différents de ceux que vous nous avez mentionnés — je pense à la Chine et à l'Inde, par exemple.

Mettons de côté les États-Unis. Nous avons pu examiner plusieurs tableaux illustrant leur situation. Dans l'industrie du textile, par exemple, les États-Unis ne mettront pas en péril nos emplois. Toutefois, quelle que soit la productivité des travailleurs canadiens dans le secteur du textile, nous perdrons des emplois aux mains d'autres pays.

Ne sommes-nous pas en train de devenir un pays de sous-traitance en ce qui a trait à l'investissement étranger? Ne perdons-nous pas nos acquis?

Monsieur Darby, vous avez parlé de barrières. Le fait que vous qualifiez de barrières la réglementation, les normes de sécurité et la syndicalisation m'inquiète.

À une certaine époque, j'ai siégé sur un comité qui se penchait sur l'Accord de libre-échange. Lors de son étude, le comité espérait que cet accord entre le Canada et les États-Unis offrirait aux consommateurs le meilleur des deux mondes et de meilleures normes pour les produits américains et canadiens. Si un étiquetage s'avérait adéquat aux États-Unis, il pourrait être



is not what in fact happened. The lowest common denominator prevailed.

My sense is that from a prospective investment standpoint, Canada is increasingly viewed as the lowest common denominator. From a social standpoint, Canada is regressing. When I hear comments to the effect that health care and safety standards are a barrier to foreign investment, I have to wonder how far we can take our productivity standards which cannot easily be compared with those in place in India and China.

[English]

**Mr. Darby:** That is an excellent question. It gets back to the point that there are more goals for a society than simply having high productivity or high GDP per capita. You may have a very high GDP per capita, but you may be living in a soup of toxic gases. Regulations can be used as barriers or viewed as barriers to competition, but we put regulations in place for other reasons. In many cases, they would be valid regulations to protect consumers or to protect workers or to achieve desirable social goals.

Yes, I take your point. However, we have to recognize the fact that there is a regulatory burden and that we have to be careful that that burden is as low as possible, consistent with our social goals. We want to ensure that the regulatory system is efficient. We want to ensure that regulations are in place to protect consumers or to protect society or lead to the more efficient working of society, not simply put there to make sure that the competition is not able to play on the same playing field.

**Mr. Stanford:** Senator, referring to the challenge coming from the emerging market economies — you mentioned China and India, and there are others as well — this is a challenge being felt in textiles today. It will be felt in automobiles, aerospace and other high-technology sectors imminently. We are already seeing it in the auto industry. For example, in Canada, although we have an overall trade surplus in automotive products, we have a \$7-billion trade deficit in our automotive trade with emerging economies, Mexico, China, Korea and others. That will grow.

**The Chairman:** Can you give us those numbers objectively, from another source?

**Mr. Stanford:** I would be glad to report to your staff.

The other point is that two thirds of that deficit is due to imports of finished vehicles, not component parts. You hear this argument — I read in the paper the other day an individual from Watson Wyatt giving us advice on how to become more productive: Outsource as many jobs to China and India as you can and keep the value-added jobs here. When you are importing the finished vehicle, or the finished aircraft — which we will do

utilisé également au Canada. Malheureusement, ce n'est pas ce qui s'est produit. Nous avons obtenu le dénominateur commun le plus bas.

J'ai l'impression que nous devenons, au Canada, le dénominateur commun le plus bas quand vient le temps d'investir. On est en train de nous retirer socialement. Lorsqu'on dit que les soins de santé et les normes de sécurité deviennent un handicap à l'investissement étranger, je me demande jusqu'où il faut aller avec ces normes de productivité qui se comparent difficilement avec celles qui existent en Inde et en Chine.

[Traduction]

**M. Darby :** C'est une excellente question. Vous faites ressortir le fait qu'une société ne doit pas viser simplement un taux de productivité ou un PIB par habitant élevé. Un pays peut avoir un PIB par habitant très élevé, mais sa population vit peut-être dans un milieu très pollué. La réglementation peut être utilisée comme obstacle ou être considérée comme un obstacle à la concurrence, mais elle existe pour d'autres raisons. Dans de nombreux cas, des règles existent pour protéger les consommateurs ou les travailleurs ou bien pour atteindre des objectifs sociaux souhaitables.

J'ai saisi votre point. Cependant, il faut veiller à maintenir le fardeau réglementaire le moins lourd possible, conformément à nos objectifs sociaux. Il faut faire en sorte que le régime de réglementation soit efficace. Les règles doivent protéger les consommateurs ou la société ou bien favoriser un meilleur fonctionnement de la société; elles ne doivent pas simplement servir à faire en sorte que nos concurrents ne bénéficient pas des mêmes règles du jeu.

**M. Stanford :** Sénateur, quant au défi que susciteront les pays à marché émergent — vous avez mentionné la Chine et l'Inde, mais il y a en d'autres également — je dois dire qu'il s'agit d'un défi auquel fait face actuellement l'industrie du textile. Bientôt, l'industrie automobile, l'industrie aérospatiale et les autres secteurs de la haute technologie y seront également confrontés. En fait, l'industrie automobile y fait déjà face. Par exemple, même si le Canada enregistre un excédent commercial dans le secteur des produits automobiles, il connaît un déficit commercial de 7 milliards de dollars dans le domaine automobile avec des pays à marché émergent comme le Mexique, la Chine, la Corée et d'autres. Et ce déficit s'accroîtra.

**Le président :** Pouvez-vous nous fournir des chiffres qui proviendraient d'une autre source?

**M. Stanford :** Oui, je serais ravi de faire parvenir cette information à votre personnel.

Il faut souligner que les deux tiers de ce déficit sont attribuables aux importations de véhicules finis, et non pas aux importations de pièces. L'autre jour, j'ai lu dans le journal un article dans lequel un représentant de Watson Wyatt donnait des conseils sur la façon d'accroître la productivité, notamment en impartissant le plus grand nombre d'emplois possibles à la Chine et à l'Inde et en conservant les emplois à valeur ajoutée ici. Lorsqu'on importe un



soon from China — there are no value-added jobs to keep, except maybe in the auto dealers that are selling them.

**The Chairman:** We also heard Mr. Stronach say that there was a meltdown in North America and in Europe with respect to automobiles coming from these other sources as well.

**Mr. Stanford:** This explains part of the puzzling weakness in business investment in Canada that I have alluded to, despite the record profits and despite falling taxes. A lot of companies are saying, I am making good money in Canada for now, but looking forward I will make more money if I go there. It is a huge challenge. It is one where we have to rethink our traditional trade liberalization world view. The dislocations that will result from increased integration with China, in particular, will be too massive for us to tolerate. We will have to break away from that traditional mould, perhaps under the umbrella of those sector-specific strategies that I referred to in my presentation.

[Translation]

**Senator Plamondon:** Since investment comes from foreign sources, as do decisions, could Canada not demand, as a precondition, that machinery be upgraded? When equipment begins to deteriorate and no significant sums of money are invested to upgrade it, workers — at least those in my region — take this as a sign that the plant is on the verge of closing. Workers cannot be productive if they are operating outdated equipment. Furthermore, permanent ongoing training should be in place for workers to keep them abreast of the latest technologies, in the event another company might be willing to invest in the business if the plant shuts down.

[English]

**Mr. Darby:** The last point is very important. Much of the research we have done has shown that Canada's record on continuous learning, on-the-job training, is very poor compared to other industrialized countries. We do a poor job of continuing to train our workers as they move through life. It is an area where we really have to do better.

**Mr. Baldwin:** I talked earlier about the importance of capital intensity in contributing to labour productivity growth. There is also literature and some work that has been done looking at changes in the composition of the workforce — the Americans describe this as the quality of the workforce — and the extent to which this has been an important contributor to productivity growth over time. Indeed, in that area, Canada and the United States resemble one another. We have both been improving the extent to which our labour force can work with machines and is better qualified to do that. That has made an important contribution to our productivity growth over time. Whether we

véhicule ou un aéronef fini — nous en importerons bientôt de la Chine — il est impossible de conserver des emplois à valeur ajoutée, mis à part peut-être les emplois au sein des concessionnaires.

**Le président :** Nous avons aussi entendu M. Stronach déclarer que l'Amérique du Nord et l'Europe produisaient moins d'automobiles.

**M. Stanford :** Cela explique en partie la faiblesse des investissements des entreprises canadiennes, à laquelle j'ai fait allusion, malgré les profits record et les baisses d'impôts. Bon nombre d'entreprises qui réussissent bien au Canada constatent qu'elles feront davantage d'argent dans l'avenir si elles impartissent des emplois aux pays dont nous avons parlé. C'est un enjeu énorme. C'est pourquoi il faut revoir notre vision traditionnelle de la libéralisation des échanges. Les déplacements qui résulteront de l'intégration accrue avec la Chine, en particulier, seront trop nombreux pour que nous puissions en assumer les conséquences. Nous devrons sortir du moule traditionnel, peut-être par l'entremise des stratégies propres à chaque secteur dont j'ai parlé dans mon exposé.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** Étant donné que l'investissement et les décisions viennent de l'étranger, est-ce que le Canada ne pourrait pas en faire une condition que la machinerie devrait être améliorée? Pour les travailleurs, c'est un signe que l'usine va fermer quand la machinerie commence à se détériorer et qu'on ne voit pas d'investissements majeurs — en tout cas dans ma région. Les travailleurs ne peuvent pas être productifs s'ils travaillent avec une machine désuète. On devrait également avoir un système d'éducation permanente pour la main-d'œuvre sur place afin de garder les travailleurs toujours au courant des derniers développements, au cas où d'autres voudraient investir si l'industrie ferme.

[Traduction]

**M. Durby :** Le dernier point est très important. Un grand nombre des recherches que nous avons menées ont révélé que le Canada fait très mauvaise figure au chapitre de l'apprentissage continu et de la formation en cours d'emploi par rapport à d'autres pays industrialisés. Nous enregistrons de mauvais résultats sur le plan de la formation continue des travailleurs. C'est un domaine dans lequel nous devons vraiment nous améliorer.

**M. Baldwin :** J'ai parlé plus tôt de l'importance de l'intensité du capital en ce qui a trait à la croissance de la productivité du travail. Des documents ont été rédigés et des travaux ont été menés sur les changements relatifs à la composition de la main-d'œuvre — les Américains parlent de la qualité de la main-d'œuvre — et sur la mesure dans laquelle ces changements ont contribué à faire augmenter la productivité au fil du temps. À cet égard, le Canada et les États-Unis se ressemblent. Nous avons tous les deux amélioré la capacité de notre main-d'œuvre de travailler avec des machines; elle est aujourd'hui mieux qualifiée. Cela a contribué de façon importante à hausser la productivité au

continue to do that will depend upon whether we continue the investment in education, training and other things that have done that in the past.

**Mr. Stanford:** Generally, I accept completely the value of skills and education for society as a whole. It is not really the crucial missing ingredient, however. Whether it has been an industry that has been successful, such as auto, or an industry experiencing a crisis, such as textiles, the actual skill quality of the workforce is not crucial in either case. Canadians are generally well trained, well educated and capable. What is missing in the textile industry is updated capital stock, updated investments in machinery and equipment that can allow Canadian-based facilities to compete globally. That is the most crucial ingredient.

**Senator Moore:** My question relates to the issue Senator Plamondon raised. We heard comments from Mr. Stanford on the importance of business investment in plant and equipment. In reading the national press this morning, I see we have a 42 per cent illiteracy rate. Where does that fit in terms of the productivity performance of our economy? You just said that skill quality is not a factor. That may be okay for the people who are currently in industry as workers, but what about replacements, people who would like to get in? Education is very important to me and to others around the table. I want to hear more comments from you gentlemen with regard to the role played by education with respect to the economy in terms of basic literacy, ability to work in numbers and the need for lifelong skills and learning.

You touched on it earlier, Mr. Darby.

**Mr. Baldwin,** do you have anything else to say about that? I do not see how you can say that skill quality is not important. I think it is very important.

**The Chairman:** Those numbers came from Statistics Canada. They were published today. Maybe you could give us a comparative analysis between functionally illiterate in the workplace, which Senator Moore refers to, and the same number in the United States, if there is that similar number.

By the way, Senator Moore puts it very well: We noticed that all of the witnesses were very light on the nature of education and the role it plays in terms of productivity. You reiterated the same today. We are interested in this topic.

**Mr. Baldwin:** I am not sure if I am the appropriate person to respond because I said that I thought it was terribly important and our studies show it is important. I did not prepare myself to discuss the release today. I do know something about that literature and the numbers that have been produced.

fil du temps. Pour que la productivité ne cesse pas de progresser, nous devons continuer à investir dans l'éducation, dans la formation et dans d'autres domaines qui ont permis cette hausse de la productivité.

**M. Stanford :** En général, je reconnais entièrement la valeur que revêtent les compétences et l'éducation pour la société. Ce n'est toutefois pas l'ingrédient essentiel qui manque. Qu'il s'agisse d'une industrie qui se porte bien, comme l'industrie automobile, ou d'une industrie en crise, comme celle du textile, la compétence de la main-d'oeuvre n'est pas un élément crucial. Les Canadiens sont bien formés en général, bien instruits et compétents. Ce qui fait défaut dans l'industrie du textile, c'est la désuétude du stock de capital et le manque d'investissements dans les machines et dans l'équipement. Cela fait en sorte que les usines canadiennes ne sont pas en mesure d'être concurrentielles sur le marché mondial. C'est le principal problème.

**Le sénateur Moore :** Ma question porte sur les propos du sénateur Plamondon. Nous avons entendu M. Stanford parler de l'importance des investissements des entreprises dans les usines et dans l'équipement. En parcourant la presse nationale ce matin, j'ai lu que le taux d'analphabétisme s'élevait à 42 p. 100 au Canada. Quelle est la conséquence de cette situation sur la productivité au sein de notre économie? Vous venez de dire que la compétence de la main-d'oeuvre n'est pas un facteur. C'est peut-être vrai dans le cas des travailleurs qui occupent déjà un emploi dans le secteur industriel, mais qu'en est-il des personnes qui se cherchent un emploi dans ce secteur? L'éducation est très importante à mes yeux, et il en va de même pour les autres personnes ici présentes. J'aimerais entendre d'autres commentaires de votre part, messieurs, au sujet du rôle que joue l'éducation au sein de l'économie sur le plan de l'alphabétisme, de la capacité de travailler avec les chiffres, de l'apprentissage et de l'acquisition des connaissances.

Vous en avez parlé un peu plus tôt, monsieur Darby.

**Monsieur Baldwin,** avez-vous d'autre chose à dire à ce sujet? Je ne vois pas comment vous pouvez déclarer que la compétence n'est pas importante. Je crois qu'elle est très importante.

**Le président :** Ces chiffres proviennent de Statistique Canada. Ils ont été publiés aujourd'hui. Peut-être pourriez-vous comparer le taux d'analphabétisme au travail dans notre pays, auquel fait référence le sénateur Moore, à ce même taux aux États-Unis pour voir s'ils sont similaires.

En passant, le sénateur Moore l'a très bien dit : nous avons remarqué que tous les témoins ont accordé très peu d'importance à l'éducation et au rôle qu'elle joue sur le plan de la productivité. Vous avez fait de même aujourd'hui. Sachez que ce sujet nous intéresse.

**M. Baldwin :** Je ne sais pas si je suis la bonne personne pour répondre parce que j'ai dit que l'éducation était terriblement importante et que nos études l'ont d'ailleurs démontré. Je ne me suis pas préparé pour discuter des données qui ont été publiées aujourd'hui. Je sais par contre ce qui a été écrit sur la question et je connais les chiffres qui ont été révélés.



**The Chairman:** Please send it to us, make just a brief comment today, and we will hear from the other two witnesses.

**Mr. Baldwin:** Most of this morning's newspaper articles discussed the tail of the distribution. Only in the last part of the article did they note that Canada ranked relatively high compared to other countries. The mean is not a disaster by any means. However, there is a tail and that tail does look a little different occasionally from other countries. You should also remember that we have an economy that has not always valued some of those skills the same way other economies have and for a long period of time have provided well paying jobs in the resource sector that did not require the same degree of education as elsewhere. That is changing. That is partially what you see in some of these numbers. Over time, we have been upgrading our skills and have done so considerably. That has contributed to productivity growth in those industries where that has occurred.

The interesting policy question to me is whether or not we will have to increase the rate at which we upgrade those skills in the future across the board? We have several studies that are available on our website that look at the extent to which the skill upgrading has differed across industries and where it has been increasing most and where it has been increasing least. I would be glad to send you those particular studies.

**Mr. Stanford:** I would not for a moment want to suggest that education was not important, especially, if my two daughters are listening today. I completely support allocating more resources to training. I am saying that it is not a lack of skills that explains our poor productivity performance, and we will not solve that performance by embracing this idea that we all have to get more skills. There is a huge portion of our workforce that underutilizes the skills they have today. Our performance in terms of most educational indicators, school enrolment, basic education completion, post-secondary enrolment, compares favourably, typically, at the top, but there are a couple of specialized areas where we lag. Blue-collar skilled-trade apprentices are in short supply in Canada, and we do a lousy job of supporting apprentices. Masters and higher-level education is a factor that Roger Martin's group has emphasized. In general, a lack of skills is not our problem.

**Mr. Darby:** From a slightly contrarian view, my sense is that lack of skills has hurt us in the second half of the 1990s, and there are issues going forward that I think will only get worse. We have very high rates of post-secondary education, but we do not have comparatively high rates in engineering sciences or technical trades. We are looking at a changing workforce, as Mr. Baldwin has said, that is emphasizing a higher level of skills even in traditional jobs. What concerns me more is that when you do surveys of workers on the job, they tend to rate their literacy skills

**Le président :** Veuillez nous les faire parvenir. Contentez-vous aujourd'hui d'émettre un bref commentaire, et ensuite, nous allons passer aux deux autres témoins.

**M. Baldwin :** La majeure partie de l'article paru ce matin porte sur la queue de la distribution. Ce n'est qu'à la fin de l'article qu'on souligne que le Canada se classe assez bien par rapport à d'autres pays. Cependant, il y a une queue de distribution, et elle paraît à l'occasion un peu différente par rapport d'autres pays. Cette moyenne n'est pas un désastre. Il faut se rappeler que certaines de ces compétences n'ont pas toujours eu la même valeur au sein de notre économie que la valeur qu'elles ont dans d'autres pays. En outre, pendant longtemps, notre économie a fourni des emplois bien rémunérés dans le secteur des ressources qui n'exigeaient pas le même niveau d'éducation que d'autres emplois. Cela est en train de changer. C'est en partie ce que traduisent certains des chiffres. Au fil du temps, nous avons mis à jour nos compétences, et ce de façon considérable. Il y a eu une hausse de la productivité au sein des industries dont les travailleurs ont amélioré leurs compétences.

Il faut nous demander, à mon avis, si nous allons devoir augmenter, dans l'ensemble des industries, le rythme auquel nous améliorons nos compétences. Notre site Web contient plusieurs études sur le degré d'amélioration des compétences dans les différentes industries et sur les industries où il y a eu le plus et le moins d'amélioration. Je serais ravi de vous faire parvenir ces études.

**M. Sanford :** Je ne voudrais pas laisser entendre que l'éducation n'est pas importante, surtout si mes deux filles écoutent aujourd'hui. Je suis entièrement en faveur d'une affectation plus importante de ressources à la formation. Selon moi, ce n'est pas un manque de compétences qui explique notre piètre performance en matière de productivité, et nous n'allons pas régler ce problème en pensant que nous devons tous acquérir plus de compétences. Un pourcentage énorme de notre main-d'œuvre sous-utilise les compétences dont elle dispose aujourd'hui. Notre performance par rapport à la plupart des indicateurs éducationnels comme l'inscription scolaire, l'achèvement d'études de base et l'inscription postsecondaire, soutient avantageusement la comparaison, mais nous accusons du retard dans quelques domaines spécialisés. Les apprentis de métiers manuels spécialisés ne sont pas assez nombreux au Canada et nous sommes assez nuls dans ce domaine. Les études supérieures et au niveau de la maîtrise sont un facteur que le groupe de Roger Martin a souligné. En général, le manque de compétences n'est pas un problème au Canada.

**M. Darby :** Je ne suis pas vraiment de votre avis, puisque, selon moi, le manque de compétences a nui à notre pays dans la deuxième moitié des années 90 et je crois qu'à certains égards, les choses ne vont qu'empirer. Nous enregistrons des taux très élevés d'études postsecondaires, mais ce n'est pas le cas dans le domaine des sciences du génie ou des métiers. Nous assistons à une évolution du travail, comme l'a indiqué M. Baldwin, qui met l'accent sur un niveau plus élevé de compétences même dans le cas d'emplois traditionnels. Ce qui m'inquiète davantage, c'est que les



much higher than objective tasks. In other words, people actually think they know but they do not know.

Hence, I would argue that this is an area that we need to be concerned about going forward, and especially as the nature of work changes.

**Senator Moore:** If we are talking about enhancing the rate of productivity and providing incentives for investment in plants and equipment, why would we not look at some sort of policy that would provide similar incentives for people who work in the various sectors of our economy? That is just as important an investment, perhaps, as plant and equipment.

**Senator Massicotte:** Two thirds of the GDP per capita gap is number of hours worked, one third is productivity gap, is that correct?

**Mr. Baldwin:** Yes.

**Senator Massicotte:** How much of that one third existed in 1961? How much is historical structure within our economy and how much is lack of efficiency of our companies, if you wish?

**Mr. Baldwin:** I cannot answer the question. The study that I have referred to and made use of today only looked at the late 1990s. We have not taken it back to that point.

**Senator Oliver:** Mr. Darby referred to productivity-enhancing investments that are required in Canada both for labour and capital. Could you give us more details on the types of productivity-enhancing investments you would like to see?

**Mr. Darby:** It would depend by industry, but we are looking at investment in more modern equipment. The plant in some ways has become less important. It is a shell for the machinery that is in place in the plant. We need to pay some attention to the small and medium-sized enterprises. They are somewhat of a forgotten sector, in terms of the kinds of investments they have put in place. We need to ensure that they receive support, so they know the latest technology available to them and learn how they can become more efficient and best use this technology.

**The Chairman:** Thank you, gentlemen. Your testimony was very compelling.

I should like to welcome our next panel. We shall begin with the representative from C.D. Howe Institute.

Please proceed, Mr. Guillemette.

**Mr. Yvan Guillemette, Policy Analyst, C.D. Howe Institute:** Thank you for inviting me to address the important topic of productivity in Canada. I have prepared a brief statement. The C.D. Howe Institute and others have done work on this topic over the past few years that can help shape policy. Let me draw what I believe are the most important points from that research.

travailleurs qui répondent à des sondages ont tendance à considérablement surévaluer leur degré d'instruction par rapport aux tâches objectives. En d'autres termes, les gens pensent avoir certaines connaissances, alors que ce n'est pas le cas.

Par conséquent, je dirais que c'est un domaine dont il faut se préoccuper, surtout face à l'évolution de la nature du travail.

**Le sénateur Moore :** Si on veut accroître la productivité et offrir des incitatifs en faveur de l'investissement dans les usines et l'équipement, pourquoi ne pas prévoir un genre de politique qui offrirait la même chose à ceux qui travaillent dans les divers secteurs de notre économie? C'est un investissement tout aussi important peut-être que l'investissement dans les usines et l'équipement.

**Le sénateur Massicotte :** Les deux tiers de l'écart PIB per capita correspondent au nombre d'heures travaillées, le dernier tiers correspond à l'écart de productivité, n'est-ce pas?

**M. Baldwin :** Oui.

**Le sénateur Massicotte :** Ce tiers existait-il en 1961 et dans quelle mesure? Jusqu'à quel point peut-on parler d'une structure historique de notre économie et dans quelle mesure s'agit-il d'un manque d'efficience de nos sociétés?

**M. Baldwin :** Je ne peux pas répondre à cette question. L'étude dont j'ai fait mention et que j'ai utilisée aujourd'hui ne porte que sur la fin des années 90. Nous ne sommes pas remontés si loin.

**Le sénateur Oliver :** M. Darby a dit que des investissements permettant d'accroître la productivité s'imposent au Canada, à la fois pour le travail et le capital. Pourriez-vous nous donner plus de détails sur ces genres d'investissements que vous souhaiteriez?

**M. Darby :** Cela dépend des secteurs de l'industrie, mais nous souhaiterions des investissements dans de l'équipement plus moderne. L'usine, à certains égards, est devenue moins importante, elle ne fait qu'abriter les machines. Il faut prêter attention aux petites et moyennes entreprises qui représentent un secteur quelque peu oublié, en ce qui concerne les investissements prévus. Il faut faire en sorte qu'elles bénéficient d'un appui afin qu'elles soient au courant de la technologie de pointe et apprennent ainsi à devenir plus efficaces et à utiliser au mieux cette technologie.

**Le président :** Merci, messieurs de votre témoignage si éloquent.

J'aimerais souhaiter la bienvenue au groupe suivant et nous allons commencer par le représentant de l'Institut C.D. Howe.

Allez-y, monsieur Guillemette.

**M. Yvan Guillemette, analyste de politique, Institut C.D. Howe :** Merci de m'inviter pour parler du sujet important de la productivité au Canada. J'ai préparé une brève déclaration. Ces dernières années, l'Institut C.D. Howe et d'autres ont fait du travail sur ce thème qui pourrait faciliter l'élaboration de politiques. Permettez-moi de citer les points les plus importants qui découlent de cette recherche.

First, in a 2003 commentary for the C.D. Howe Institute, I discussed some evidence to the effect that population aging may exert a drag on the future rate of productivity growth. We also know that aging will slow down the growth in labour input to a halt and could possibly slow down the rate of capital accumulation through its effects on savings. These projections make it all the more important and urgent to focus on raising productivity in this country.

A central determinant of labour productivity is the rate of innovation, new ideas and technologies that improve the efficiency with which firms and workers use the capital at their disposal. Governments in Canada have understood that innovation is important, and today Canada has one of the most, if not the most, generous systems of tax assistance to R & D in the world.

Despite that generous tax assistance, the latest OECD numbers put Canada's R & D spending as a share of GDP just below 2 per cent. That is about middle of the pack compared to the other OECD countries, and less than half the levels of the leader countries like Sweden.

A study by Rick Harris, to be published next week by C.D. Howe Institute, discusses why this may be the case. Harris identifies a number of roadblocks that stand in the way of raising R & D spending in Canada. They include the relative openness and small scale of the Canadian market relative to the U.S. market and other big economies, the forces of agglomeration acting upon private-sector R & D activities within North America, and the state of Canada-U.S. economic integration, which has so far, not been extended to include the U.S. innovation system.

In my view, the second factor, agglomeration forces, is especially crucial. Because the forces of agglomeration of R & D activities are so strong, and because of the natural advantages of the U.S. in attracting such activities within North America, it may be far more beneficial for us to focus on facilitating R & D transfers from the U.S. rather than offering costly tax breaks to attract these activities here. There are studies that demonstrate large spillover effects from the U.S. R & D into Canada. According to one prominent study, the average value of a dollar of U.S. R & D to Canadian productivity is 78 per cent of the value of a domestic dollar of Canadian R & D. As Rick Harris from the study I cited earlier puts it, "Given that U.S. R & D spending is about 40 times that of Canada, this implies that U.S. R & D spending is at least far more important for Canadian productivity growth than is Canada's own R & D spending." We cannot do much, policy-wise, to stimulate R & D spending in the U.S. but what we can do is facilitate transfers of technologies from the U.S. to here through the spillover effects that I alluded to.

Tout d'abord, dans un commentaire que j'ai publié en 2003 pour l'Institut C.D. Howe, j'aborde certains points prouvant que le vieillissement de la population peut ralentir le futur taux de croissance de la productivité. Nous savons également que le vieillissement va ralentir et arrêter la croissance de l'intrant que représente le travail et peut-être aussi ralentir le taux d'accumulation de capital en raison de ses effets sur l'épargne. C'est en raison de ces prévisions qu'il est encore plus important et urgent de mettre l'accent sur l'accroissement de la productivité dans notre pays.

L'innovation, les nouvelles idées technologiques qui améliorent l'efficacité d'utilisation du capital par les sociétés et les travailleurs, sont un déterminant essentiel de la productivité du travail. Les gouvernements au Canada ont bien compris l'importance de l'innovation et aujourd'hui, notre pays offre l'un des régimes d'aide fiscale pour la R-D les plus généreux — sinon le plus généreux — au monde.

Malgré cette aide fiscale généreuse, selon les derniers chiffres de l'OCDE, les dépenses R-D du Canada comme part du PIB correspondent à un peu moins de 2 per cent. Le Canada se retrouve donc au milieu des autres pays de l'OCDE et bien en dessous des pays qui se démarquent dans ce domaine, comme la Suède.

Dans une étude que l'Institut C.D. Howe doit publier la semaine prochaine, Rick Harris explique pourquoi c'est sans doute le cas. Il cite plusieurs obstacles qui empêchent d'augmenter les dépenses R-D au Canada, comme l'ouverture relative et la petitesse du marché canadien par rapport au marché américain et à celui d'autres grands pays, les forces de regroupement qui ont un effet sur les activités R-D du secteur privé en Amérique du Nord et l'état de l'intégration économique Canada-É.-U. qui, jusqu'à présent, n'a pas permis d'inclure le système d'innovation américain.

À mon avis, le deuxième facteur, les forces de regroupement, est particulièrement crucial. Étant donné que ces forces de regroupement des activités R-D sont si prononcées, et à cause de l'avantage naturel dont disposent les États-Unis pour attirer de telles activités en Amérique du Nord, il serait beaucoup plus avantageux pour nous de mettre l'accent sur la facilitation de transferts R-D des É.-U. plutôt que d'offrir des allègements fiscaux coûteux pour attirer ces activités dans notre pays. D'après certaines études, la R-D qui se fait aux É.-U. a d'importantes retombées pour le Canada. Selon une étude prestigieuse, la valeur moyenne d'un dollar américain consacré à la R-D par rapport à la productivité canadienne correspond à 78 p. 100 de la valeur d'un dollar canadien affecté à la R-D. Comme l'indique Rick Harris dans l'étude que j'ai citée plus haut, étant donné que les dépenses américaines R-D sont près de 40 fois supérieures à celles du Canada, cela veut dire que les dépenses américaines R-D sont au moins beaucoup plus importantes pour l'accroissement de la productivité du Canada que les propres dépenses R-D du Canada. On ne peut pas prendre beaucoup de mesures, au plan politique, pour stimuler les dépenses R-D aux É.-U., mais par contre, on peut faciliter les transferts de technologies des É.-U. au Canada grâce aux retombées dont je viens de parler.



It is now a well-established research finding that one of the main channels through which foreign technology spills over into Canada is foreign direct investment. Therefore, one of the most important things that Canada can do to profit from U.S. R & D is to facilitate investment by U.S. and other countries' multinationals in Canada, in particular. However, investment from other countries investment is not only a channel for international technology transfers, but the amount of physical capital as we have heard from the three other witnesses is itself a determinant of labour productivity because capital goods embody the technological advances that arise from innovation. Therefore, it is crucially important that Canada become an attractive investment location. Unfortunately, it is not.

Canada's share of the world foreign direct investment, FDI, stock is lower now than it was 10 years ago. Canada's share of North American FDI is lower now than it was 10 years ago. Canada's share of whatever foreign direct investment the U.S. is exporting abroad is lower than it was 10 years ago.

As my colleagues Danielle Goldfarb and Bill Robson show in a short paper released just last week that I have distributed to all of you, not only our foreign investment performance but our overall investment performance lags behind other OECD countries and especially behind the United States. Business investment in machinery and equipment per worker was roughly 10 per cent lower in Canada than the average OECD country from 2000 to 2004, and roughly 17 per cent behind the U.S. for the same period. That is Can. \$1,800 less in investment per Canadian worker than the U.S. That is in figure two on the handout have you.

There are many reasons for that. I would pinpoint two areas in which we can most easily take action. The first is the restrictions we still have on foreign investment. We still have foreign ownership restrictions in a number of sectors, for example, that serve no useful purpose. We have screening requirements on foreign investment. These reduce our attractiveness as an international investment location.

Taxation also plays an important role. Unfortunately, Canada still has one of the highest effective tax rates on capital among industrialized countries. According to the latest estimates from my colleagues Jack Mintz and Duanjie Chen, our business investment taxes are still the third highest in the world, in a sample of 20 industrialized countries. Only China and Germany have effective tax rates on investment higher than us. Reducing taxes on investment would stimulate both domestic and foreign investment. In a study last year, Mr. Mintz and I estimated that each percentage point reduction in that statutory corporate

Il est maintenant bien établi que l'investissement direct étranger est l'un des principaux moyens qui permet au Canada de tirer profit de la technologie étrangère. Par conséquent, l'une des mesures les plus importantes que peut prendre le Canada pour tirer profit de la R-D américaine consiste à faciliter l'investissement par des multinationales américaines et d'autres pays au Canada. Toutefois, non seulement l'investissement d'autres pays permet-il les transferts internationaux de technologie, mais le capital physique, comme les trois autres témoins l'ont indiqué, est lui-même un déterminant de la productivité du travail, car les biens d'équipement symbolisent les progrès technologiques qui découlent de l'innovation. Par conséquent, il est extrêmement important que le Canada devienne un pôle d'attraction pour les investisseurs. Malheureusement, ce n'est pas le cas.

La part du Canada quant à l'investissement direct étranger — l'IDE, est moins importante aujourd'hui qu'elle ne l'était il y a 10 ans, tout comme sa part de l'IDE nord-américain, ainsi que sa part de quelque investissement direct étranger que ce soit que les É.-U. exportent.

Comme le démontrent mes collègues Danielle Goldfarb et Bill Robson dans un court document publié la semaine dernière et que je vous ai distribué, non seulement notre performance en matière d'investissement étranger, mais aussi notre performance globale en matière d'investissement, accusent du retard par rapport à d'autres pays de l'OCDE, dont les États-Unis en particulier. L'investissement commercial dans les machines et l'équipement par travailleur au Canada était environ 10 p. 100 inférieur par rapport à la moyenne OCDE entre 2000 et 2004, et près de 17 p. 100 inférieur par rapport aux États-Unis pour la même période. Cela correspond à 1 800 \$CAN de moins en investissement par travailleur canadien par rapport aux États-Unis. C'est ce qui apparaît à la figure deux du document que je vous ai remis.

On peut l'expliquer de nombreuses façons. Je mettrais l'accent sur deux domaines à propos desquels nous pouvons facilement prendre certaines mesures. Premièrement, il faut parler des restrictions que nous continuons d'imposer en matière d'investissement étranger. Ainsi, nous imposons toujours des restrictions en matière de propriété étrangère dans plusieurs secteurs, qui ne servent absolument à rien. Nous avons des exigences en matière de contrôle liées à l'investissement étranger. Tout cela diminue l'attrait du Canada comme pays favorisant l'investissement international.

L'imposition joue également un rôle important. Malheureusement, le Canada a l'un des taux d'imposition réels sur le capital les plus élevés parmi les pays industrialisés. Selon les dernières estimations de mes collègues Jack Mintz et Duanjie Chen, nos impôts sur l'investissement commercial occupent toujours le troisième rang au monde, sur un échantillonnage de 20 pays industrialisés. Seules la Chine et l'Allemagne affichent des taux d'impôt réels sur l'investissement plus élevés que le Canada. Réduire l'impôt sur l'investissement stimulerait à la fois l'investissement national et étranger. Dans une étude que nous



income tax rate in Canada could increase the inflow of foreign investment in Canada by more than \$1 billion a year.

There are many ways to set about raising productivity, but in my opinion the low-hanging fruits currently lay in the tax system. We have made progress on improving the investment climate over the past decade, but other countries are also making progress and we must keep pace. In the U.S., President Bush has appointed a panel to draft a fundamental tax reform proposal expected by some to recommend an overhaul of the tax code that would drastically cut, if not eliminate, taxes on savings and investment. We do not need to wait to respond to U.S. changes. We can act now, or as soon as we have a functioning government.

**Mr. Wimal Rankaduwa, Associate Professor, Department of Economics, University of Prince Edward Island, as an individual:** Honourable senators, thank you for giving me this opportunity to appear before you. As I mentioned, I work as an associate professor of economics at the University of Prince Edward Island. I also work as an adjunct professor at Dalhousie University in Halifax, Nova Scotia. I plan to make a brief presentation based on a recent study, copies of which have been given to the committee already. This study reviewed the relationship between standard of living and productivity in Prince Edward Island relative to Canada and the United States.

The study used an accounting framework that relates the standard of living to a set of economic variables affecting overall economic performance and economic well-being of the people in the region. These variables include level of productivity, employment rate, participation rate, working age population rate, among other variables. In this study, I tried to identify gaps in the standard of living and productivity relative to Canada and the United States that prevails in the Prince Edward Island economy.

Some factors that may have contributed to these gaps were also examined. The study was done for the regional office of Industry Canada. I will present some of the main findings of the study in these opening remarks. I will be focusing on P.E.I. because it highlights the issues of the Atlantic region.

The period covered by the study is 1981 to 2001. The findings of the study can be summarized as follows. Prince Edward Island's standard of living improved at a faster rate than the Canadian average from 1981 to 2001. Despite these improvements, there has been a persistent standard of living gap on the island relative to Canada. The gap was about 33 per cent. Prince Edward Island's standard of living is 33 per cent below the national average. That is what it means.

avons faite l'année dernière, M. Mintz et moi-même estimons que chaque point de pourcentage de réduction de ce taux d'impôt des sociétés prévu par la loi au Canada pourrait augmenter l'afflux d'investissement étranger au Canada de plus d'un milliard de dollars par année.

On peut accroître la productivité de nombreuses façons, mais à mon avis, la solution la plus simple se trouve dans le régime fiscal. Nous avons réussi à améliorer quelque peu les possibilités d'investissement ces dix dernières années, mais d'autres pays font également des progrès dans ce domaine et nous ne devons pas nous laisser distancer. Aux États-Unis, le président Bush a créé un groupe chargé de rédiger une proposition de réforme fiscale qui, d'après certains, devrait recommander une refonte du code des impôts qui diminuerait considérablement les impôts sur l'épargne et l'investissement — voire, les éliminerait. Nul besoin d'attendre pour réagir aux changements qui vont survenir aux États-Unis. Nous pouvons agir dès maintenant ou dès que nous aurons un gouvernement opérationnel.

**M. Wimal Rankaduwa, professeur associé, Département de science économique, Université de l'Île-du-Prince-Édouard, à titre personnel :** Honorables sénateurs, merci de me donner l'occasion de comparaître devant vous. Comme je l'ai indiqué, je suis professeur agrégé d'économie à l'Université du Prince-Édouard. Je travaille également en qualité de professeur auxiliaire à l'Université Dalhousie, à Halifax, en Nouvelle-Écosse. Je vais faire un exposé rapide qui s'appuie sur une étude récente dont des exemplaires ont déjà été remis au comité. Cette étude examine le rapport qui existe entre le niveau de vie et la productivité à l'Île-du-Prince-Édouard par rapport au Canada et aux États-Unis.

Pour cette étude, nous avons utilisé un cadre comptable qui établit un rapport entre le niveau de vie et une série de variables économiques touchant la performance économique globale et le bien-être global des habitants de la région. Ces variables comprennent le niveau de productivité, le taux d'emploi, le taux de participation, le taux de la population d'âge actif, entre autres choses. Dans cette étude, j'essaie de déterminer les écarts de niveau de vie et de productivité qui se manifestent dans l'économie de l'Île-du-Prince-Édouard par rapport au Canada et aux États-Unis.

Certains des facteurs qui ont pu contribuer à ces écarts sont également examinés. L'étude a été faite pour le bureau régional d'Industrie Canada et je vais en présenter certaines des grandes conclusions dans ma déclaration liminaire. Je vais m'attarder sur l'I.-P.-É., puisque cette province permet d'illustrer les problèmes de la région Atlantique.

L'étude vise la période entre 1981 et 2001; on peut en résumer les conclusions de la façon suivante. Le niveau de vie de l'Île-du-Prince-Édouard a augmenté à un rythme plus rapide que la moyenne canadienne entre 1981 et 2001. Malgré ces améliorations, on observe un écart constant en matière de niveau de vie sur l'île par rapport au Canada. Cet écart est d'environ 33 p. 100. Le niveau de vie de l'Île-du-Prince-Édouard est inférieur de 33 p. 100 par rapport à la moyenne nationale. C'est ce que cela veut dire.

Relative to the United States, the gap is about 43 per cent. If you take all of the states and provinces together, P.E.I. ranks the second lowest in terms of standard of living.

**Senator Tkachuk:** What is the lowest?

**Mr. Rankaduwa:** The lowest is Newfoundland and Labrador. There have been slight changes in recent years.

We looked at both per worker productivity and per hour productivity. I realize that the previous discussion focused much on per hour productivity. However, it is very important, if we are looking at the standard of living in the region, to look at the per worker productivity. Therefore, it is important to look at both per worker productivity and per hour productivity.

Prince Edward Island has only about 75 per cent of national per worker productivity, about 25 per cent below the national average when it comes to the per worker productivity. Relative to the United States, this gap is about 37 per cent. Actually, in terms of per worker productivity, P.E.I. has the lowest. It is the same when we look at even the per hour productivity measure. P.E.I. has only about 72 per cent of national per hour productivity, which is again the lowest in the country. Although the productivity per hour relative to Canada has increased over time, a gap of 28 per cent persisted over the period of 1987 to 2001.

In this study, we have identified the productivity gaps as the single most important contributor to the standard of living gap that P.E.I. has. This goes for all the other provinces in the region and for the region.

**Senator Angus:** The Atlantic region?

**Mr. Rankaduwa:** The Atlantic region, yes.

Employment rate was one of the variables we looked at. P.E.I.'s employment rate relative to Canada also remained below the national average. It was about 5 per cent below the national average.

One of the reasons my presentation is important for this committee is that in this presentation I ask for a regional focus in policy making. In the discussion that we hear about productivity, what we always hear is the concern for the national level of productivity compared to the United States. If you look at a region like the Atlantic region, you can understand how far below the region itself lies. If you are talking about a national productivity policy or productivity strategy, we should be taking into account every corner of the country. Promoting productivity in these low productivity areas will definitely contribute to the promotion of the national level of productivity. Therefore, the reason I am talking about P.E.I.'s productivity here is to ask you to focus on recommendations that take into account the regional and provincial concerns.

When we look at the industrial productivity gaps in P.E.I., we see gaps in construction, trade, provisional and technical services, education, accommodation and food services, health and public

Par rapport aux États-Unis, cet écart correspond à près de 43 p. 100. Par rapport à tous les États et provinces, l'I.-P.-É. se classe à l'avant-dernier rang pour ce qui est du niveau de vie.

**Le sénateur Tkachuk :** Qui arrive au dernier rang?

**M. Rankaduwa :** Terre-Neuve et Labrador. On a observé de légers changements ces dernières années.

Nous avons examiné à la fois la productivité des travailleurs et la productivité horaire. Je sais que la discussion précédente a porté essentiellement sur la productivité horaire. Toutefois, il est très important, lorsqu'on examine le niveau de vie de la région, de prendre en compte la productivité des travailleurs. Par conséquent, il est important d'examiner à la fois la productivité des travailleurs et la productivité horaire.

L'Île-du-Prince-Édouard n'affiche que 75 p. 100 environ de la productivité nationale des travailleurs, soit 25 p. 100 environ en-dessous de la moyenne nationale. Par rapport aux États-Unis, cet écart est de près de 37 p. 100. En fait, l'I.-P.-É. se classe au dernier rang pour ce qui est de la productivité des travailleurs. C'est la même chose dans le cas de la productivité horaire, soit 72 p. 100 de la productivité horaire nationale, ce qui fait que l'I.-P.-É. se classe au dernier rang du pays. Même si la productivité horaire par rapport au Canada a augmenté, un écart de 28 p. 100 s'est maintenu au cours de la période de 1987 à 2001.

Dans cette étude, nous sommes arrivés à la conclusion que les écarts de productivité sont ceux qui contribuent de la façon la plus importante à l'écart de niveau de vie que l'on observe à l'I.-P.-É. Cela s'applique également à toutes les autres provinces de la région et à la région.

**Le sénateur Angus :** La région Atlantique?

**M. Rankaduwa :** Oui.

Le taux d'emploi est l'une des variables que nous avons examinées. Le taux d'emploi de l'I.-P.-É. par rapport au Canada reste également en-dessous de la moyenne nationale, près de 5 p. 100 en-dessous.

Si mon exposé est important pour votre comité, c'est que je demande une perspective régionale dans l'élaboration des politiques. Dans la discussion relative à la productivité, on ne cesse de se faire dire que le Canada s'inquiète du niveau national de la productivité par rapport aux États-Unis. Il suffit d'examiner une région comme celle de l'Atlantique pour comprendre jusqu'à quel point elle est elle-même à la traîne. Si vous parlez d'une politique ou d'une stratégie nationale de productivité, nous devons alors prendre en compte chaque région du pays. Favoriser la productivité dans ces régions à faible productivité contribuera certainement à l'amélioration du niveau national de productivité. Par conséquent, si je parle aujourd'hui de la productivité de l'I.-P.-É., c'est pour vous demander de faire des recommandations qui tiennent compte des enjeux régionaux et provinciaux.

Il suffit d'examiner les écarts de productivité industrielle à l'I.-P.-É. pour s'apercevoir qu'ils se retrouvent dans les domaines de la construction, des métiers, des services



administration. In these areas, the productivity gaps have increased. In the productivity differences between Canada and the U.S., it is always highlighted that there are some high productivity industries in the United States and in Canada those high productivity industries do not perform well. When it comes to a region like the Atlantic region or Prince Edward Island, what we see is many sectors, not just those potentially high productivity industries, but many other sectors do not perform to expectations. That is of major concern.

In the previous discussion, speakers were talking about ways productivity can grow. Sometimes productivity can grow because the productivity within the industries itself has grown. The productivity can also grow because of the changes in the employment composition or the industrial structure of employment changes. In other words, when the employment share of high productivity industries increase, the productivity in the nation will also increase.

In our study, what we have seen is that when it comes to P.E.I., the slight increase in productivity was mainly due to the increase in productivity in the industries, not because of the shifts between industries. This clearly shows that there is a potential for improving productivity within these sectors and enhanced overall productivity in these regions.

We have looked at possible reasons for these productivity gaps. Among them, one of the variables we looked at was spending on research and development by various sectors in the jurisdiction. If we are making policies to promote productivity, those policies must be geared not only toward the short term, but also the long term. When you look at the long-term policies, we see that it is very important to invest in resources, which include human resources, which can generate higher productivity in future. In economics, people generally refer to investments in human capital as promising vis-à-vis improving productivity in the future.

**The Chairman:** I apologize for interrupting, but given the shortness of time I would ask you to wind up your presentation — because you have given us a very extensive written brief.

**Mr. Rankaduwa:** One of the main reasons that productivity gaps may be higher is due to very low spending on R & D in these areas.

There are other reasons as well, which I will address if related questions come up in the discussion.

**The Chairman:** I want to thank you for your written presentation. It is an excellent brief, and one that gives us a different perspective.

**Senator Moore:** Chair, before I ask a couple of questions, I want to put on the record that during yesterday's round table on productivity, Mr. Bruce Winchester, of the Atlantic Institute for Market Studies, provided information that I thought was quite inaccurate with regard to ACOA. He mentioned that, for

d'approvisionnement et techniques, de l'éducation, du logement et de l'alimentation, de la santé et de l'administration publique. Dans ces domaines, les écarts de productivité se sont creusés. Pour ce qui est des différences de productivité entre le Canada et les États-Unis, on souligne toujours que certaines industries à forte productivité aux États-Unis et au Canada n'affichent pas un bon rendement. Lorsqu'on pense à une région comme la région Atlantique ou l'Île-du-Prince-Édouard, on s'aperçoit que de nombreux secteurs, pas seulement ces industries à haute productivité, mais beaucoup d'autres secteurs, n'affichent pas la performance attendue. C'est très préoccupant.

Dans la discussion précédente, les intervenants ont parlé des façons d'accroître la productivité. Parfois, la productivité peut augmenter, car la productivité au sein des industries a elle-même augmenté. La productivité peut également s'accroître en raison des changements dans la structure de l'emploi ou la structure industrielle de la variation de l'emploi. En d'autres termes, lorsque la part de l'emploi des industries à forte productivité augmente, la productivité du pays augmente également.

Dans notre étude, nous concluons que dans le cas de l'I.-P.-É., le moindre accroissement de productivité s'explique essentiellement par l'accroissement de la productivité industrielle, et non par les différences d'une industrie à l'autre. Cela indique clairement qu'il est possible d'améliorer la productivité dans ces secteurs ainsi que la productivité générale de ces régions.

Nous avons cherché à connaître les raisons qui sous-tendent ces écarts de productivité. Parmi celles-ci figurent les dépenses que consacrent divers secteurs à la recherche et au développement. Les politiques qui visent à promouvoir la productivité doivent porter non seulement sur le court terme, mais également sur le long terme. Il est essentiel d'investir à long terme dans les ressources, y compris les ressources humaines, pour générer plus de productivité. Dans le milieu économique, les investissements dans le capital humain sont considérés comme une bonne affaire, non comme une initiative qui contribuera à améliorer la productivité dans les années futures.

**Le président :** Je m'excuse de vous interrompre, mais comme nous n'avons pas beaucoup de temps, je vais vous demander de conclure votre exposé — vous nous avez soumis un mémoire très détaillé.

**M. Rankaduwa :** Si les écarts de productivité sont plus grands, c'est, entre autres, à cause du faible niveau de dépenses consacrées à la recherche et au développement dans ces secteurs.

Il y a d'autres raisons. J'en parlerai si on me pose des questions à ce sujet.

**Le président :** Je tiens à vous remercier pour l'excellent mémoire que vous avez préparé. Il nous donne une perspective nouvelle.

**Le sénateur Moore :** Monsieur le président, je voudrais faire une mise au point avant de poser des questions : au cours de la table ronde sur la productivité que nous avons eue, hier, M. Bruce Winchester, du Atlantic Institute for Market Studies, a fourni au sujet de l'APECA des renseignements que je juge inexacts. Il a dit,



example, the repayment rate figure of the loans put out was only 15 per cent. I did some homework last night, and the fact is the repayment rate is 92 per cent.

I will have a written paper prepared and submitted to the clerk of our committee.

**The Chairman:** Senator Moore, that would be terrific if you could do that. Could you also send a copy to Mr. Winchester, so that he can respond to your comments?

**Senator Moore:** Absolutely.

Mr. Guillemette, I was interested in the second page of your presentation with regard to investment. You say that it "is crucially important that Canada become an attractive investment location. Unfortunately, it isn't." What are your solutions? You mention the restriction in foreign investment being removed altogether, a revamping of the taxation program. What do you see as the answers?

**Mr. Guillemette:** There are a number of things. In terms of investment attractiveness in general, the numbers I cited show that, compared to other industrialized countries throughout the world, we still have one of the highest effective tax rates on investment. That is a disincentive to invest, as much for domestic producers as it is for foreign producers. The tax system is the most readily available tool that we have to increase our investment attractiveness.

There are other factors, however, such as foreign ownership restrictions, which in a number of sectors do not seem to matter any more. Why do we have foreign ownership restrictions in the communications sector, for example? That is something I do not really understand. Why do we still have screening requirements for foreign investment in Canada? The Investment Canada Act sets thresholds above which investments must be screened; as well, paperwork must be done. Any investment proposal must be seen. Since the Investment Canada Act was passed in 1989, I believe, not one single investment has been turned down. Why do we still do this?

There are still trade restrictions, not necessarily tariff restrictions, but non-tariff restrictions like rules of origin requirements, which are a disincentive to foreign producers to establish themselves here in Canada because then they have to deal with that or they have to deal with the borders. Border delays are another disincentive.

The tax system is the easiest tool we have to deal with. We have to lower the general corporate tax rate. We are still above the OECD average. The OECD average corporate tax rate is 30 per cent. We are at 35 per cent. We are still above.

We can look at depreciation allowances to bring them in line with real economic depreciations on the number of assets. We are still far off the true rates of economic depreciation. We can look at withholding taxes. We can look at capital taxes that the federal government has pledged to eliminate, but not fast enough. A

par exemple, que le taux de remboursement des emprunts n'était que de 15 p. 100. J'ai effectué quelques recherches, hier soir, et j'ai constaté que le taux de remboursement était plutôt de 92 p. 100.

Je préparerai une note là-dessus et je la remettrai au greffier du comité.

**Le président :** Très bien, sénateur Moore. Pourriez-vous en faire parvenir une copie à M. Winchester, pour qu'il puisse répondre à vos commentaires?

**Le sénateur Moore :** Bien sûr.

Monsieur Guillemette, vous faites un commentaire intéressant à la page 2 de votre mémoire. Vous dites qu'il est très important que le Canada devienne un lieu d'investissement attrayant, ce qui, malheureusement, n'est pas le cas présentement. Quelles solutions proposez-vous? Vous dites qu'il faudrait éliminer les restrictions à l'investissement étranger, procéder à une refonte du régime fiscal. Avez-vous des suggestions à formuler?

**M. Guillemette :** J'en ai plusieurs. Pour ce qui est de faire du Canada un lieu d'investissement attrayant, les chiffres que j'ai cités montrent que, comparativement à d'autres pays industrialisés, nous possédons un des taux réel d'imposition les plus élevés au monde, ce qui n'incite aucunement les producteurs canadiens ou étrangers à investir. Le régime fiscal constitue l'outil le plus facilement accessible que nous avons pour faire du Canada un lieu attrayant où investir.

D'autres facteurs, toutefois, doivent être pris en compte. Mentionnons, par exemple, les restrictions à la propriété étrangère qui, dans plusieurs secteurs, n'ont plus leur raison d'être. Pourquoi avoir des restrictions à la propriété étrangère dans le secteur des communications? Je ne comprends pas. Pourquoi les investissements étrangers au Canada doivent-ils toujours faire l'objet d'un examen? La Loi sur Investissement Canada établit des seuils au-delà desquels les investissements sont sujets à examen. Il y a aussi les formalités qui doivent être remplies. Toutes les propositions d'investissement doivent être analysées. Depuis l'adoption, en 1989, de la Loi sur Investissement Canada, pas une seule proposition n'a été rejetée. Pourquoi continuons-nous d'imposer cette exigence?

Par ailleurs, les restrictions au commerce, pas nécessairement les restrictions tarifaires, mais les restrictions non tarifaires, comme les règles d'origine, n'incitent pas les producteurs étrangers à s'implanter au Canada, puisqu'ils doivent ensuite se plier à ces règles ou composer avec les retards à la frontière. Ces retards constituent un autre facteur de dissuasion.

Le régime fiscal est l'outil le plus simple dont nous disposons. Nous devons réduire le taux d'imposition général des sociétés. Nous nous situons toujours au-dessus de la moyenne de l'OCDE. Le taux moyen d'imposition des sociétés des pays de l'OCDE est de 30 p. 100. Au Canada, il est de 35 p. 100. Nous nous situons toujours au-dessus de la moyenne.

Nous pourrions faire en sorte que les provisions pour amortissement concordent avec la dépréciation économique réelle de certains actifs. Nous sommes encore loin des taux réels de dépréciation économique. Nous pourrions jeter un coup d'œil aux retenues d'impôt à la source, à l'impôt sur le capital que le

number of provinces still have capital taxes that they could remove. Ontario is planning to eliminate them by 2012, I believe. For sales taxes on capital inputs, a number of provinces could go to a value-added tax such as the GST, which does not penalize producers when they buy capital equipment. These things are all spelled out in a number of our publications that look at the taxation system.

**Senator Moore:** Mr. Jim Stanford, who was here earlier, thought that we should be increasing corporate taxes but, on the other side, provide a 100 per cent depreciation writeoff in the year of investment in plant and equipment. Do you have any comments?

**Mr. Guillemette:** I disagree with the recommendation to increase the general corporate tax rate. The goal is to create a level playing field between different industries, companies and sectors. If you jack up the general rate and then you give special investment tax credits to certain industries, or by sectors, what you end up doing is tilting the playing field between different industries. You do not want to do that. You want a tax system that is as neutral as possible so that investors and capital gets allocated to their best uses.

If you want to talk about fast writeoffs, or 100 per cent writeoffs, or eliminating capital gains tax, if you do only one thing, you end up creating distortions between the tax treatment of dividends, capital gains, and interest payments. We could go to a complete consumption tax system, where we would not tax savings, capital gains, or capital income any more. That is one possibility that the U.S. might be going towards. We could certainly look at that. However, I would argue against specific measures that would diminish the neutrality of the tax system.

**Senator Moore:** Mr. Rankaduwa, your study goes from 1981 to 2001. Have you looked at anything beyond that? At the University of Prince Edward Island, there seems to be a lot more things happening with respect to research and the establishment of the new national research facility on the island. Have you looked at those things? Is there any turnaround or positive development with respect to productivity on the island?

**Mr. Rankaduwa:** Spending on research in the recent years was not included in this study. We did not have the data. In listening to Mr. Baldwin, the data available to them is not easily available to anybody else. The data we used here did come from Statistics Canada, but we can get only a certain type of data.

There may be reasons, especially, when it comes to the industry-specific data and privacy concerns — things that are at play.

**Senator Moore:** Therefore, you do not have any response to the recent developments that I think are positive on the island.

gouvernement fédéral s'est engagé à éliminer, mais pas assez rapidement. Plusieurs provinces continuent de prélever un impôt sur le capital. Elles pourraient l'abolir. L'Ontario prévoit le faire d'ici 2012. Pour ce qui est des taxes de vente sur les charges en capital, plusieurs provinces pourraient adopter une taxe sur la valeur ajoutée, comme la TPS, qui ne pénalise pas les producteurs quand ils achètent des biens d'équipement. Toutes ces mesures sont énoncées dans nos nombreuses publications sur le régime fiscal.

**Le sénateur Moore :** M. Jim Stanford, qui a comparu plus tôt, a proposé que l'on augmente l'impôt des sociétés, mais que l'on accorde une déduction pour amortissement de 100 p. 100 dans l'année où les fonds sont investis dans des immobilisations. Quel est votre avis là-dessus?

**M. Guillemette :** Je ne suis pas d'accord avec l'idée d'augmenter le taux général d'imposition des sociétés. Il faut établir des règles du jeu équitables entre les différents secteurs, industries et entreprises. Si vous augmentez le taux général et que vous accordez ensuite des crédits d'impôt à l'investissement à certaines industries, ou par secteurs, vous allez créer une certaine inégalité entre les différentes industries. Vous ne voulez pas faire cela. Vous voulez un régime fiscal aussi neutre que possible pour faire en sorte que les investissements et les capitaux soient utilisés à bon escient.

Concernant la déduction pour amortissement accéléré, la déduction totale ou encore l'élimination de la taxe sur les gains en capital, si vous n'adoptez qu'une seule de ces mesures, vous allez créer des distorsions entre le traitement fiscal accordé aux dividendes, aux gains en capital et aux paiements d'intérêt. Nous devrions plutôt adopter un régime de taxe à la consommation où les économies d'impôt, les gains en capital ou le revenu du capital ne seraient plus imposés. Il est possible que les États-Unis adoptent cette approche. Nous pourrions sûrement y jeter un coup d'œil. Toutefois, je n'adopterais pas de mesures qui compromettraient la neutralité du régime fiscal.

**Le sénateur Moore :** Monsieur Rankaduwa, votre étude vise la période allant de 1981 à 2001. Avez-vous réalisé des analyses qui vont au-delà de cette date? On semble faire beaucoup dans le domaine de la recherche à l'Université de l'Île-du-Prince-Édouard. De nouvelles installations de recherche viennent d'être inaugurées. Vous êtes-vous penché là-dessus? Y a-t-il eu des changements, des progrès au chapitre de la productivité sur l'île?

**M. Rankaduwa :** Les dépenses consacrées à la recherche au cours des dernières années n'ont pas été incluses dans l'étude. Nous n'avions pas accès aux données. D'après M. Baldwin, les données qu'ils ont obtenues ne sont pas accessibles à tous. Celles que nous avons utilisées viennent de Statistique Canada, mais nous pouvons uniquement avoir accès à un certain type de données.

Il se peut, surtout pour ce qui est des données qui visent l'industrie, la protection des renseignements personnels — que d'autres facteurs entrent en jeu.

**Le sénateur Moore :** Par conséquent, vous n'êtes pas en mesure de commenter les récents développements qui, à mon avis, sont positifs.



**Mr. Rankaduwa:** Definitely, they have added to the capacity on the island. However, as I said in the paper, P.E.I.'s spending on research by all the sectors is less than 1 per cent of Canada. It is very low.

**The Chairman:** Again, what year — because there has been a dramatic change? I was at the University of Toronto recently, where 10 years ago they were giving \$50 million annually for research but it is now \$500 million annually. There has been a dramatic ramp up in research in natural sciences, engineering, ecology, and so on. It is important that we keep our data up to date. If you have up-to-date data for P.E.I, it would be useful.

**Senator Tkachuk:** He lives there.

**The Chairman:** There has been a huge ramp up in this last two or three years in this particular sector. I used the Toronto example, but it must be the same right across the country.

**Senator Angus:** Mr. Rankaduwa, with respect to P.E.I., you went to great lengths to tell us how bad it is there. Could you give us some reasons for that? I know it is in your brief, but what are the four main reasons?

**Mr. Rankaduwa:** If you look at the region, the provincial governments are concerned with many issues. I do not think it is an exaggeration to say that at no time in recent history, at least, were all the governments in the region so concerned with promoting productivity and trying to increase the inflow of skilled worker into the region. Productivity promotion is a major concern, and must be part of the overall strategy in the region.

If you are talking about policies in the Atlantic region, from the union side, they are arguing for higher wages. We have a major shortage of skilled workers. One reason we cannot attract skilled workers is that the wages and salaries are not high enough. However, raising salaries would amount to discouraging investments coming into the province. Immediately, there are some conflicting goals when it comes to policies.

**The Chairman:** Resolve that for us.

**Senator Angus:** I want to get to the reasons. I will put it to you this way. Senator Moore was a little bit upset, but I do not think with justification when he hears this. It was suggested by Mr. Winchester yesterday that there is a disincentive in Atlantic Canada to be productive and to work, according to him, because there are so many different government assistance programs available. I know I am generalizing.

Let me give you an example in Prince Edward Island. Near the Summerside end of the island, where there used to be an air force base, the government, working with federal agencies such as ACOA, has encouraged industries to come in, particularly, in the aeronautical field. These are government-assistance programs. To my personal knowledge, this has, in turn, has created jobs, where the people are learning skills and where the outputs are very

**M. Rankaduwa :** Il y a eu un renforcement des capacités. Toutefois, comme je l'ai indiqué dans mon mémoire, les dépenses que consacre l'Île-du-Prince-Édouard, tous secteurs confondus, à la recherche représentent moins de 1 p. 100 de celles du Canada. C'est très peu.

**Le président :** Encore une fois, quelle année — car il y a eu des changements notables? Je me suis rendu à l'Université de Toronto, récemment. Il y a 10 ans, l'établissement consacrait 50 millions de dollars par année à la recherche. Aujourd'hui, ce chiffre atteint 500 millions par année. On a considérablement accéléré la recherche dans le domaine des sciences naturelles, du génie, de l'écologie, ainsi de suite. Il est important d'avoir des données qui sont à jour. Si vous avez des données à jour pour l'Île-du-Prince-Édouard, nous aimerions bien les avoir.

**Le sénateur Tkachuk :** Il habite là.

**Le président :** On a considérablement intensifié les travaux de recherche au cours des deux ou trois dernières années dans ce secteur en particulier. J'ai utilisé l'exemple de Toronto, mais on doit observer la même chose dans toutes les régions.

**Le sénateur Angus :** Monsieur Rankaduwa, vous nous avez très bien expliqué les difficultés que connaît l'Île-du-Prince-Édouard. Quelles en sont les raisons? Je sais que vous les énoncez dans votre mémoire, mais quelles sont les quatre principales raisons qui expliquent cette situation?

**M. Rankaduwa :** Les gouvernements provinciaux dans la région sont confrontés à de nombreux problèmes. Il n'est pas exagéré de dire que jamais, au cours des dernières années à tout le moins, les gouvernements ne se sont-ils autant attachés à accroître la productivité, à encourager l'arrivée de travailleurs qualifiés dans la région. La promotion de la productivité est un enjeu majeur et doit faire partie de la stratégie globale dans la région.

Pour ce qui est des politiques visant la région de l'Atlantique, les syndicats réclament des salaires plus élevés. Nous manquons cruellement de travailleurs qualifiés. Si nous n'arrivons pas attirer de tels travailleurs, c'est, entre autres, parce que les salaires ne sont pas assez élevés. Toutefois, augmenter les salaires équivaldrait à décourager les investissements dans la province. Il y a des objectifs contradictoires qui sous-tendent les politiques.

**Le président :** Il faut régler le problème.

**Le sénateur Angus :** Je voudrais revenir aux raisons. Voici ce que je pense. Le sénateur Moore était un peu contrarié, mais il va se rendre compte qu'il n'avait aucune raison de l'être quand il va entendre ce qui suit. Hier, monsieur Winchester a déclaré qu'il n'y a rien qui incite les habitants de la région de l'Atlantique à être productifs et à travailler parce qu'ils bénéficient d'un très grand nombre de programmes d'aide du gouvernement. Je sais que je généralise.

Prenons l'Île-du-Prince-Édouard. Le gouvernement, de concert avec des organismes fédéraux comme l'APECA, a encouragé les industries, surtout celles qui oeuvrent dans le domaine de l'aéronautique, à s'implanter dans la région de Summerside, où il y avait jadis une base aérienne. Il a eu recours à des programmes d'aide. Cette initiative a favorisé la création d'emploi. Elle a permis aux gens d'acquérir des compétences, ce qui a entraîné une



exceptional, on the early returns, at least. I am not ready to accept the fact that government aid and assistance programs are not a good thing in areas, especially greenfield areas such as you have described. Can you comment on that, please?

**Mr. Rankaduwa:** The government's support for the industries may help in the need for increasing employment in these regions. However, increasing employment does not necessarily promote productivity, unless we really promote industries where the productivity can be improved. For the most part, industries were supported by these programs mainly because government wanted to increase employment. That is not unnatural, given that the Atlantic region has the highest unemployment rates in the country. That is why I mentioned earlier that it important to understand that there are special circumstances in designing policies for this region. If I can give voice to that, my presentation here has been worth it.

What happens generally is that we always look at the national question and we try to develop policies for the nation, at times without much regard to regional circumstances.

**The Chairman:** Just on that point, the Federal Reserve in the United States has made studies of regional markets. I was at a meeting in Chicago. We will be looking at this question as we consider your point. Your point has been well made. There is the national macro analysis, and then there is the more micro analysis as we go to regional markets.

*[Translation]*

**Senator Hervieux-Payette:** To answer the question as to why efforts are being made to prevent companies from gaining control over communications in Canada through foreign ownership restrictions, I believe the reason has to do with cultural property and the safeguards that are being sought from the World Trade Organization. This is an important Canadian value, particularly since the advent of convergence, where signal transmission can benefit the information technology sector and where the transmission of televised images, or in other words, cultural content, is possible. The two areas cannot be separated.

I had an opportunity to appear before the U.S. Federal Communications Commission. I have to tell you that barriers in place are greater still in the U.S., for security reasons. Those listening to us have to understand the reason for the 30 per cent limit — which can go as high as 40 per cent — on foreign ownership in the telecommunications field.

The presentation by the C.D. Howe Institute contains a table showing "Investment per worker for provinces, Canada as a whole, OEDC countries on average and the U.S.". Can you explain to us the figure for Quebec, which is one of the lowest in Canada? The figure listed for Prince Edward Island is very low at \$6,100, while the figure for Quebec is \$6,500. Figures such as \$7,000, \$9,000, \$10,000 and \$11,000 are shown for other

hausse exceptionnelle de la productivité, selon les premiers résultats, à tout le moins. Je ne suis pas prêt à dire que les programmes d'aide du gouvernement ne sont pas une bonne chose, surtout dans les secteurs nouveaux que vous décrivez. Quel est votre avis là-dessus?

**M. Rankaduwa :** L'aide qu'accorde le gouvernement aux industries peut contribuer à accroître l'emploi dans ces régions. Toutefois, cela ne favorise pas nécessairement la productivité, sauf si nous mettons l'accent sur les secteurs où la productivité peut être améliorée. La plupart des industries ont bénéficié du soutien de ces programmes parce que le gouvernement voulait essentiellement favoriser la création d'emplois, ce qui est tout à fait normal, la région de l'Atlantique étant celle qui affiche le taux de chômage le plus élevé au Canada. Voilà pourquoi j'ai dit, plus tôt, qu'il est important de tenir compte des circonstances particulières de la région au moment d'élaborer des politiques. Si j'arrive à faire passer ce message, mon exposé aura servi à quelque chose.

De manière générale, nous accordons toujours la priorité aux intérêts nationaux. Nous nous efforçons d'élaborer des politiques qui s'appliquent à l'ensemble du pays, mais qui, parfois, ne tiennent pas compte des circonstances propres aux régions.

**Le président :** À ce sujet, la Réserve fédérale aux États-Unis a réalisé des études sur les marchés régionaux. J'ai assisté à une réunion à Chicago. Nous tiendrons compte de vos observations lorsque nous examinerons la question. Vous avez raison. Il y a d'abord l'analyse macro-économique nationale, et ensuite, l'analyse micro-économique régionale.

*[Français]*

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Pour répondre à la question pourquoi on empêche de donner le contrôle dans les télécommunications au Canada en élevant le pourcentage de propriété, je pense que c'est du côté de la propriété culturelle et qu'il y a aussi des protections qu'on veut obtenir avec l'Organisation mondiale du commerce. C'est une valeur canadienne importante, surtout depuis qu'il y a la convergence où le transport d'un signal peut profiter à l'informatique et, en même temps, transmettre des images télévisées, donc un contenu culturel. C'est le même véhicule. On ne peut pas séparer les deux.

J'ai eu l'occasion de comparaître devant la Federal Communications Commission aux États-Unis. Je peux vous dire que les barrières sont encore plus hautes aux États-Unis, pour des raisons de sécurité. C'est important. Les gens qui nous écoutent doivent comprendre pourquoi il y a une limite de 30 p. 100 — qui peut aller jusqu'à 40 p. 100 — de propriétés étrangères dans le domaine des télécommunications.

Il y a un tableau dans le document de l'Institut C.D. Howe qui présente les « investment per worker for provinces, Canada as a whole, OEDC countries on average and the U.S. ». Pouvez-vous nous donner une explication sur le montant relatif au Québec qui est à peu près un des plus bas au Canada? Il y a l'Île-du-Prince-Édouard qui est très bas avec 6 100 et le Québec avec 6 500. Ailleurs au Canada c'est 7 000, 9000, 10 000 et 11 000. Quelle en

provinces. What is the reason for this low figure? What type of investment is an "investment per worker for provinces"? Are we talking about overall investment, that is local and foreign?

**Mr. Guillemette:** Yes, this includes investment from all sources. In this case, we are talking about investment in machinery, equipment and infrastructure, about non-residential fixed-capital investments. Why are the numbers so low in Quebec's case? There are two main reasons. First, Canada has one of the highest effective tax rates on capital in the world, and the rate in Quebec is one of the highest in Canada. Despite the fact that Quebec has a lower corporate tax rate, other measures combine to make the effective tax rate higher. Therefore, if we were to consider Quebec as a country and compare it to other nations, the rate is very high. Not that I am suggesting anything!

Second, the rate of growth of Quebec's population is much lower than elsewhere, this according to research done by Mr. Pierre Fortin of UQAM. His study showed that in order to maintain a certain level of capital stock as the population grows, it is critical to invest. Capital stock always means worker capital. Population growth in Quebec is slower than elsewhere and therefore, less investment is needed to maintain capital stock at a certain level. If we look at this capital stock, we can see that Quebec's performance is not too shabby. However, this table shows investment and in that area, Quebec is not faring as well.

**Senator Hervieux-Payette:** There is a small dichotomy. Yesterday, we were told that only 30 per cent of the workers' funds were invested in the Quebec economy, while 70 per cent were invested in bonds and other securities that do not necessarily impact productivity in the manufacturing sector. Quebecers already have an amazing amount of money accumulated in surplus savings in pension funds and these funds could be reinvested in some productive way in the manufacturing sector and in other profit-producing sectors, instead of being invested in government bonds. That is what I trying to get at.

Professor Rankaduwa, on page 34 of your document you focus on the "GDP per worker relative to the United States". We are not economists. On comparing the State of Maine to the State of New York, can you explain to me why the figure for New York is 128 per cent? Why is it higher than 100 per cent? I thought 100 per cent was the maximum that could be scored. Maine, with a rating of 79 per cent, has an economy similar to that of the Atlantic region, but its rating is 50 percentage points lower than that for New York.

[English]

**The Chairman:** Please give us a very brief comment. We would ask you to respond more fully in writing.

**Mr. Rankaduwa:** One hundred twenty-eight indicates that the state has 28 per cent more than the national average of the U.S. itself. That is what it indicates.

**Senator Hervieux-Payette:** Maine has 20 per cent less than the national average.

est la raison? Quelle sorte d'investissements sont les « investment per worker for provinces »? Est-ce que ce sont des investissements globaux, c'est-à-dire locaux et étrangers?

**M. Guillemette :** Oui, cela comprend toutes les sources de fonds, mais ici on parle d'investissements en machinerie, en équipement et en structure. Il s'agit d'investissement fixe non résidentiel. Pourquoi c'est si bas au Québec? Il y a deux facteurs principaux. Premièrement, le Canada a un des taux effectifs de taxation sur le capital les plus élevés dans le monde et le taux du Québec est un des plus élevés au Canada. Malgré le fait que le taux de taxation corporatif au Québec est plus bas, d'autres mesures font que le taux effectif de taxation est plus haut. Donc, si on prend le Québec comme un pays et qu'on le compare à la grandeur du monde, c'est très élevé. Sans vouloir faire de suggestion!

Deuxièmement, la croissance de la population au Québec est beaucoup plus faible qu'ailleurs. Cela nous vient des recherches de M. Pierre Fortin, de l'UQAM, qui a démontré que si on veut maintenir un certain niveau de stocks de capital au fur et à mesure que la population augmente, il faut investir. Quand on parle de stocks de capital, on parle toujours de capital par travailleur. Au Québec, la population croît moins vite qu'ailleurs, on a donc moins besoin d'investir pour maintenir un certain niveau de stocks de capital. Si on regarde les stocks, le Québec ne performe pas si mal. Cependant, ce tableau se rapporte à l'investissement et le Québec est plus bas.

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Il y a une petite dichotomie. Hier, on nous disait que seulement 30 p. 100 des fonds des travailleurs sont investis dans l'économie du Québec et 70 p. 100 sont investis en obligations et autres titres qui ne sont pas nécessairement productifs dans le secteur manufacturier. Il y a déjà un surplus incroyable d'épargne des Québécois, parce que c'est quand même ce qui va dans les fonds de pension. Il y a donc de l'épargne qui pourrait être réinvestie de façon productive dans le secteur manufacturier et dans les secteurs qui produisent des profits plutôt que d'avoir tout simplement à acheter un titre gouvernemental. C'était la relation que je voulais établir.

Professeur Rankaduwa, dans votre document, à la page 34, vous avez une section sur le « GDP per worker relative to the United States ». Nous ne sommes pas économistes. Si on compare l'État du Maine avec celui de New York, pouvez-vous nous expliquer pourquoi le chiffre pour New York est de 128 p. 100? Je me demande pourquoi on a plus que 100 p. 100? Je pensais que la limite était de 100 p. 100. Le Maine, avec 79 p. 100, a une économie semblable à celle de la région de l'Atlantique. C'est presque 50 points de moins que l'État de New York.

[Traduction]

**Le président :** Soyez bref. Vous pourrez nous donner une réponse plus détaillée par écrit.

**M. Rankaduwa :** Le chiffre 128 signifie que le taux affiché par l'État est de 28 p. 100 supérieur à la moyenne nationale aux États-Unis. C'est ce qu'il signifie.

**Le sénateur Hervieux-Payette :** Dans le cas du Maine, le taux est de 20 p. 100 inférieur à la moyenne nationale.



**The Chairman:** Witnesses and senators, thank you very much. This concludes this round table on productivity. We intend to proceed very swiftly and be as productive as possible. We will have draft recommendations ready by next week for senators to consider and, it is hoped, get the report out.

I want to thank our witnesses and the listening audience and others who have sent us material by email. We will consider it all. We will also take into consideration some information that has not been available, and that is the "World Public Sector Report 2003 on E-Government at the Crossroads" — which goes to productivity — published by the UN. We will take a look at the 2004 report.

We feel that we have had a snapshot here, and the snapshot is not accurate. We will respond in a report that is a snapshot report, but there is more that must be worked at here, both in the private sector and the government sector. The private sector has a huge job ahead of it to be more productive. The government has a huge job in showing leadership in terms of productivity. Educators and scientists also have a job to do. We are not as productive as we would like to be. We will make some strong recommendations about how to increase productivity in Canada. We are falling behind and we do not like it.

I want to thank the senators for their diligence. We will get the report out as quickly as possible. This session and the evidence on this matter is now terminated.

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, May 18, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:35 p.m. to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator Jeremiah S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators, welcome. This is our final meeting on our study of consumer protection issues within the financial services sector. Our meeting is being broadcast live across Canada on CPAC and the Internet.

We welcome the representatives from the RCMP. This is a new and very important area of concern that we want to investigate and we appreciate your assistance and cooperation in this. We are delighted that you are here to tell us about the work you are doing with respect to the ultimate form of consumer protection — criminal prosecution. This is something the committee wants to pay more attention to. I thank you for your excellent and pointed brief.

**Le président :** Chers témoins et chers collègues, merci beaucoup. La table ronde sur la productivité est terminée. Nous entendons nous mettre à l'œuvre tout de suite et être aussi productifs que possible. Les projets de recommandations seront prêts la semaine prochaine. Les sénateurs pourront les examiner. Nous préparerons ensuite, je l'espère, notre rapport.

Je tiens à remercier nos témoins, les auditeurs et tous ceux qui nous ont envoyé de la documentation par courriel. Nous allons en tenir compte. Nous allons également examiner certains documents, dont le « World Public Sector Report 2003 on E-Government at the Crossroads » — qui porte sur la productivité — publié par les Nations Unies. Nous allons également jeter un coup d'œil au rapport de 2004.

On nous a brossé un tableau général de la situation, un tableau qui manque de rigueur. Nous allons nous aussi produire un rapport général. Toutefois, il reste encore beaucoup à faire tant dans le secteur privé que public. Le secteur privé doit redoubler d'efforts s'il veut être plus productif. Le gouvernement, lui, doit faire preuve de leadership dans le domaine de la productivité. Les milieux universitaires et scientifiques ont eux aussi du travail à faire. Nous ne sommes pas aussi productifs que nous souhaiterions l'être. Nous allons formuler des recommandations très fermes sur la façon d'améliorer la productivité au Canada. Nous sommes en train de perdre du terrain, et cela ne nous plaît pas.

Je tiens à remercier les sénateurs de leur diligence. Nous allons produire un rapport le plus tôt possible. Notre travail sur cette question est maintenant terminé.

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 18 mai 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 35, pour examiner, afin d'en faire rapport les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

**Le sénateur Jeremiah S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs, bienvenue. C'est notre dernière réunion pour notre étude concernant les questions de protection des consommateurs dans le secteur des services financiers. Notre réunion est diffusée en direct dans l'ensemble du Canada sur la CPAC et Internet.

Nous accueillons les représentants de la GRC. C'est un nouveau sujet de préoccupation très important que nous voulons examiner et nous apprécions votre aide et votre coopération à cet effet. Nous sommes heureux que vous soyez ici pour nous parler de votre travail sur le mécanisme ultime de protection des consommateurs — la poursuite au criminel. Le comité veut consacrer plus d'attention sur ce sujet. Je vous remercie pour votre mémoire excellent et pointu.



Please proceed.

**Chief Superintendent Peter M. German, Director General, Financial Crime, Royal Canadian Mounted Police:** Thank you, Mr. Chairman, for your kind comments. With me is Superintendent John Sliter, who is Director of the Integrated Market Program for the RCMP. We bring greetings from Commissioner Zaccardelli. We are pleased to be here. We have been following with interest the work of the committee and look forward to being able to assist in any way we can.

Honourable senators, investor confidence in Canada was threatened following corporate scandals in the United States, such as Enron and WorldCom in 2001-02. The Government of Canada, in an effort to strengthen and maintain the integrity of Canada's capital markets, announced in the 2003 budget that the RCMP and federal partners would receive up to \$30 million a year over five years to create integrated market enforcement teams, IMETs, composed of police, lawyers and other investigative experts in Canada's four major cities: Toronto, Vancouver, Montreal and Calgary. Through collaborative efforts, the IMETs objective was to ensure that individuals and companies that violate the public trust face punishment consistent with the seriousness of the violation.

The RCMP commenced implementation of the IMET initiative in June 2003. We can attest that the initiative has strengthened the law enforcement community's ability to detect, investigate and deter capital markets fraud by focussing resources on the investigation and prosecution of the most serious corporate frauds and market illegalities. It sends the message that those who commit serious capital markets fraud offences will be brought to justice in an effective and timely fashion. We are well on our way to promoting compliance with the law in the corporate community and ensuring investors that Canada's markets are safe and secure.

Six IMETs are currently operational across Canada; three in Toronto and one each in Vancouver, Montreal and Calgary. These teams are backed up by a support branch in Ottawa that provides effective centralized management and accountability mechanisms. The RCMP is awaiting authority from Treasury Board to launch the final three IMETs as per the implementation schedule; one additional IMET in each of Vancouver, Montreal and Calgary.

The teams are jointly managed by the RCMP, Justice Canada and partner departments and agencies. They work very

Vous avez la parole.

**Surintendant principal Peter M. German, directeur général, Criminalité financière, Gendarmerie royale du Canada :** Merci, monsieur le président, pour vos aimables remarques. Je suis accompagné du surintendant John Sliter qui est le directeur du Programme intégré des marchés financiers de la GRC. Nous vous transmettons les salutations du commissaire Zaccardelli. Nous sommes heureux d'être ici. Nous avons suivi avec beaucoup d'intérêt les travaux du comité et nous espérons pouvoir vous aider dans toute la mesure de nos moyens.

Honorables sénateurs, la confiance des investisseurs au Canada a été ébranlée par suite des scandales corporatifs survenus aux États-unis, tels que Enron et WorldCom en 2001-2002. Afin de renforcer et maintenir l'intégrité des marchés financiers du Canada, le gouvernement canadien a annoncé dans son budget de 2003 que la Gendarmerie royale du Canada et ses partenaires fédéraux recevraient jusqu'à 30 milliards de dollars par année, pour les cinq prochaines années, afin de mettre sur pied des équipes intégrées de la police des marchés financiers (connues sous l'abréviation EIPM) composées de policiers, d'avocats et d'autres experts-enquêteurs dans les quatre grandes villes du Canada, soit Toronto, Vancouver, Montréal et Calgary. L'objectif des EIPMF consistait à s'assurer, grâce à des efforts de collaboration, que les personnes et les entreprises qui trompent la confiance du public se voient imposées une peine qui correspond à la gravité de l'infraction commise.

La GRC a commencé à la mise en œuvre des EIPM en juin 2003. Nous pouvons confirmer que cette initiative a renforcé la capacité de la collectivité à détecter les fraudes commises dans les marchés financiers, à les décourager et à enquêter sur ces fraudes en concentrant les ressources sur les enquêtes et les poursuites relatives aux fraudes commerciales et les actes illégaux touchant les marchés les plus graves. Elle envoie un message aux personnes qui commettent des fraudes graves au détriment des marchés financiers selon lequel elles seront traduites en justice de manière efficace et opportune. Nous sommes en bonne voie de promouvoir l'observation de la loi dans la collectivité commerciale et d'assurer aux investisseurs que les marchés du Canada sont sécuritaires.

À l'heure actuelle, on compte six EIPM en activité dans l'ensemble du Canada. Trois d'entre elles se trouvent à Toronto et Vancouver, Montréal et Calgary en comptent une respectivement. Ces équipes sont appuyées par un service de soutien basé à Ottawa qui fournit des mécanismes efficaces de gestion et de comptabilité centralisés. La GRC attend que le Conseil du Trésor accorde son autorisation pour lancer les trois dernières EIPM en respectant l'échéancier de mise en œuvre. Ainsi, Vancouver, Montréal et Calgary compteront une EIMP de plus, respectivement.

Les équipes sont conjointement dirigées par la GRC, le ministère de la Justice du Canada et des ministères et des

closely with securities regulators and other federal and provincial authorities, building on the RCMP's existing partnerships for these organizations.

An important element of IMET is our intention to complete large and complex investigations in a shorter period of time. By using an integrated team-based approach, with the knowledge of many experts, it is hoped that we will conclude an investigation in a fraction of the time it would otherwise take. This ultimately means more criminals can be brought to justice in a timely manner.

With respect to human resources, the RCMP component of the IMET mandate consisted of 106 employees, approximately one half of whom are civilians. Police officers chosen for IMET work are highly qualified financial investigators. The RCMP has adopted a competency-based selection process that ensures only the most qualified candidates are even invited to apply. Successful applicants are asked to commit themselves for a minimum of three to five years. Our goal is to ensure that we have the right people in the right place for the right period of time. The civilian component of the IMET program consists of accountants, market experts, investigative analysts, electronic major case management support and legal advisors from the Department of Justice.

IMET's authority in the enforcement of securities fraud-related offences found in the Criminal Code stems from a Treasury Board decision of May 4, 1967 that called for the establishment of security fraud investigation squads. That original mandate was revitalized in the fiscal 2003 federal budget as a component of an initiative calling for enhanced protection of Canada's capital markets.

The RCMP component of the IMET mandate consists of 106 FTEs and is outlined in the approved Treasury Board decision of February 2, 2004.

The scope of the RCMP's securities fraud enforcement mandate was widened by Parliament on March 30, 2004 when Bill C-13 received Royal Assent thereby creating a new Criminal Code offence, in section 382.1, of improper insider trading that will target those who use privileged information not available to others in order to benefit themselves.

The IMET program has also incorporated a quick-start capability, allowing the RCMP to respond swiftly to major corporate frauds and market irregularities anywhere in Canada. All team members are available to be deployed rapidly if we must launch an immediate investigation in a location other than Toronto, Montreal, Calgary or Vancouver. In the short term, these resources develop the necessary operational plan, begin investigative work, and set up the necessary infrastructure. Over

organismes partenaires et elles travaillent en étroite collaboration avec des organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières ainsi qu'avec d'autres autorités fédérales et provinciales, tout en mettant à profit les partenariats déjà établis avec ces organisations.

Notre intention de mener à bien des enquêtes vastes et complexes en peu de temps est également un élément important de l'EIMP. En adoptant une approche collective intégrée et en recourant aux connaissances de nombreux experts, nous espérons pouvoir conclure une enquête en une fraction du temps que cela prendrait avec d'autres approches. Finalement, cela signifie qu'un plus grand nombre de criminels seront traduits en justice en tant qu'opportun.

En ce qui concerne les Ressources humaines, la composante du mandat des EIMP qui revient à la GRC comprend 106 employés, dont environ la moitié sont des civils. Les agents de police affectés aux EIMP sont des enquêteurs financiers hautement qualifiés. La GRC a adopté un processus de sélection axé sur les compétences selon lequel on s'assure que seuls les candidats les plus qualifiés sont invités à poser leur candidature. On demande aux candidats retenus de s'engager à y rester pendant une période de trois à cinq années au moins. Nous voulons ainsi nous assurer que les bonnes personnes occupent les bons emplois durant une durée appropriée. La composante civile du programme des EIMP comprend des comptables, des experts du marché, des analystes d'enquête, du personnel de soutien en gestion électronique des cas graves et des conseillers juridiques du ministère fédéral de la Justice.

Les pouvoirs des EIMP dans le cadre de l'application de la loi sur les infractions liées aux fraudes en valeurs mobilières stipulées dans le Code criminel découlent d'une décision rendue par le Conseil du Trésor le 4 mai 1967 qui préconise la mise sur pied des équipes d'enquête sur la fraude en valeurs mobilières. Le mandat d'origine a été reconduit dans le budget fiscal fédéral de 2003, à titre de composante d'une initiative préconisant une meilleure protection des marchés financiers du Canada.

La composante du mandat des EIMP qui provient de la GRC comprend 106 équivalents temps plein (ETP) et est présentée brièvement dans la décision du Conseil du Trésor approuvée le 2 février 2004.

La portée du mandat de la GRC relatif à l'application de la loi sur les valeurs mobilières a été élargie par le Parlement le 30 mars 2004, lorsque le projet de loi C-13 a reçu la sanction royale, ce qui a donc permis de faire ce qui suit : créer une nouvelle infraction au Code criminel liée au délit d'initié (article 382.1) qui ciblera les personnes qui se servent de renseignements privilégiés dont les autres ne disposent pas pour en tirer elles-mêmes des avantages.

Le programme des EIMP intègre également une capacité de déploiement rapide, ce qui permet à la GRC d'intervenir rapidement en cas de fraudes commerciales majeures et d'irrégularités touchant les valeurs mobilières, et ce, n'importe où au Canada. Tous les membres des équipes sont disponibles pour être déployés sans délai si nous devons ouvrir immédiatement une enquête ailleurs qu'à Toronto, Montréal, Calgary ou Vancouver. A court terme, ces ressources élaborent le



time, their duties are assumed by local commercial crime investigators, counsel and support staff. A permanent coordination capacity is established at RCMP headquarters in Ottawa.

The term “integrated” in the IMET nomenclature refers to both internal and external partners. The IMET program has accepted full-time secondments or assigned employees from a number of securities and law enforcement agencies in Canada. Currently, in the final year of implementation, the IMET program has secondments from each of the following agencies: British Columbia Securities Commission, Sûreté du Québec, Ontario Securities Commission, Canada Revenue Agency, Organized Crime Agency of British Columbia and Vancouver Police Service.

IMETs enhance the traditional commercial crime mandate of securities fraud enforcement by utilizing an integrated, team-based approach and focussing on cases of national or international significance that pose a serious threat to Canada's capital markets. The IMETs focus only on cases that are most significant and demanding of a team approach to the investigation and are not intended to investigate each and every reported capital markets crime. This focus on project status investigations requires the dedication of one full team to each investigation. Therefore, upon reaching full strength of nine teams, as scheduled for 2005, the IMETs will have the limited capacity to investigate approximately nine project status investigations at any given time. This will likely result in IMET managers having to turn away some complaints. The complainant may similarly be turned away by our commercial crime sections or other local police jurisdictions, as those units often have a very limited capacity to undertake project status investigations.

Finally, the IMET program has some very significant investigations underway. We have seven active project status investigations and 26 somewhat less serious active investigations. The capitalization of the companies at risk is estimated at \$55 billion Canadian.

We would be glad to expand on those remarks in response to your questions.

**The Chairman:** Thank you for those remarks.

**Senator Moore:** Welcome, gentlemen.

Superintendent Sliter, what is your role within the service?

**Superintendent J.R. (John) Sliter, Director, Integrated Market Enforcement Branch, Federal and International Operations, Royal Canadian Mounted Police:** I am the director of the IMET program based in Ottawa.

plan opérationnel nécessaire, commencent le travail d'enquête et mettent en place l'infrastructure nécessaire. Avec le temps, leurs fonctions sont assumées par des enquêteurs commerciaux, des conseillers et du personnel de soutien locaux. On a établi une capacité de coordination permanente à la Direction générale de la GRC à Ottawa.

Le terme « intégré » qui apparaît dans la nomenclature des EIPM se rapporte aux partenaires internes et externes. Le programme des EIPM accepte des employés à plein temps, détachés ou affectés, qui proviennent d'un certain nombre d'organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières et de services de police au Canada. Le programme des EIPM, qui en est à sa dernière année de mise en œuvre, compte du personnel détaché de chacun des organismes suivants : British Columbia Securities Commission, Sûreté du Québec, Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, l'Agence du revenu du Canada, Organized Crime Agency de la Colombie-Britannique, Service de police de Vancouver.

Les EIPM renforcent le mandat traditionnel dans le cadre d'infractions commerciales relatif à l'application de la Loi sur les fraudes en valeurs mobilières en utilisant une approche collective intégrée et en se concentrant sur les cas d'intérêt national et international qui menacent sérieusement les marchés financiers du Canada. Les EIPM ne s'intéressent qu'aux cas les plus importants et à ceux qui exigent l'adoption d'une approche d'équipe d'enquête. Elles ne servent pas à enquêter tous les crimes signalés relatifs aux marchés financiers. L'accent qu'elles mettent sur les enquêtes de type « projet majeur » nécessite l'affectation de toute une équipe à chacune des enquêtes. Par conséquent, lorsqu'elles seront enfin au nombre de neuf en 2005, les EIPM jouiront d'une capacité limitée d'enquêter sur quelque neuf enquêtes de type de projet majeur pendant une période donnée. Ainsi, les gestionnaires des EIPM se trouveront vraisemblablement dans la situation de devoir renvoyer certaines plaintes. Nos Sections des délits commerciaux ou d'autres autorités policières locales peuvent également faire rebrousser chemin au plaignant, car ces services disposent souvent d'une très faible capacité pour mener des enquêtes majeures.

Enfin, le programme des EIPM a des enquêtes très importantes en cours. Nous menons sept enquêtes actives ou projets et 26 enquêtes sur des fraudes un peu moins graves. La capitalisation des entreprises à risque est estimée à 55 milliards de dollars canadiens.

Nous serons heureux de développer ces remarques dans nos réponses à vos questions.

**Le président :** Merci pour ces remarques.

**Le sénateur Moore :** Bienvenue messieurs.

Monsieur le surintendant Sliter, quel est votre rôle dans le service?

**Surintendant J.R. (John) Sliter, directeur, Division des équipes intégrées de la police des marchés, Affaires fédérales et internationales, Gendarmerie royale du Canada :** Je suis le directeur du programme EIPM à Ottawa.



**Senator Moore:** Are the complaints that you investigate originated by another party or are they situations that arise from other investigations that the RCMP have carried out at another level? You mentioned that with the number of teams you have you can currently have seven active project status investigations. Did you receive only seven complaints, or did you reduce the cases to seven after preliminary investigation determined that a full-blown IMET investigation was not warranted?

**Chief Supt. German:** I will give you a framework for the response and then will turn to Superintendent Sliter for some details.

As the Director General, Financial Crime, I have three areas of reporting, two of which are relevant to this discussion. One is our commercial crime sections, which have been around for many years. The other is this new entity, the IMETs, which Superintendent Sliter operates. The third component is money laundering, or proceeds of crime, which is not relevant here.

In response to your question, we receive complaints from any number of sources. The issue is which complaints we will investigate. Complaints come from the public, securities commissions and other RCMP units. Complaints could also be self-generated, that is, issues that have come to the attention of the IMETs through other investigations. We assess the complaints we receive, prioritize them and determine which ones we are in a position to investigate within our mandate.

**Supt. Sliter:** You asked how many complaints it would take to arrive at seven project status investigations. We would do several hundred reviews of complaints from the various sources that Chief Superintendent German listed. The complaints are refined through that review process. Some of them result in the launch of investigations, and some of those go on to become project status investigations.

**Senator Moore:** Is that several hundred complaints per year or in the history of the IMET program?

**Supt. Sliter:** Since our implementation last year, we have done close to 200 investigations for review.

**Senator Moore:** You do not investigate credit card crime, do you? That is another division.

**Chief Supt. German:** It is important to understand that there are a large number of investigators doing commercial crime work. Although the IMETs may not take on a particular case, that does not mean that our commercial crime offices, or other police departments, will not take it on.

The commercial crime units deal with the full gamut of white collar crime — political corruption, counterfeiting, credit card crime and telemarketing. They have a huge mandate. The IMET

**Le sénateur Moore :** Est-ce que les plaintes que vous étudiez proviennent d'une autre partie ou de situations découlant d'autres enquêtes menées par la GRC à un autre niveau? Vous avez dit que le nombre de vos équipes vous permet aujourd'hui de mener sept enquêtes de type « projet majeur ». N'avez-vous reçu que sept plaintes ou avez-vous réduit le nombre de cas à sept après que l'enquête préliminaire a déterminé qu'une enquête complète par les EIPM n'était pas nécessaire?

**Le sdt pal German :** Je vais décrire le contexte de la réponse, puis le surintendant Sliter vous donnera des détails.

À titre de directeur général, Criminalité financière, je suis chargé de trois domaines, deux d'entre eux sont pertinents à cette discussion. Notre Section des délits commerciaux qui existe depuis de nombreuses années est l'un de ces domaines. Un autre est les équipes intégrées de la police des marchés, c'est la nouvelle entité dirigée par le surintendant Sliter. Le blanchiment d'argent ou les produits de la criminalité qui ne sont pas pertinents à cet examen constituent le troisième domaine.

Pour répondre à votre question, les plaintes reçues proviennent de diverses sources. La question est de déterminer les plaintes que nous allons étudier. Les plaintes sont envoyées par les citoyens, la commission des valeurs mobilières et d'autres unités de la GRC. Les plaintes peuvent aussi être déposées par les EIPM qui ont découvert des problèmes dans d'autres enquêtes. Les plaintes que nous recevons sont évaluées, nous établissons un ordre de priorités et nous déterminons celles que nous pouvons enquêter dans le cadre de notre mandat.

**Le sdt Sliter :** Vous avez demandé le nombre de plaintes qu'il faudrait recevoir pour mener sept enquêtes de type « projets majeurs ». Nous faisons plusieurs centaines de revues de plaintes provenant des sources indiquées par le surintendant principal M. Germain. Ce processus de révision permet de trier les plaintes. Des enquêtes sont lancées suite à certaines de ces plaintes et d'autres plaintes mènent à des enquêtes de type « projets majeurs ».

**Le sénateur Moore :** Des centaines de plaintes par an ou depuis la création du programme EIPM?

**Le sdt Sliter :** Depuis la mise en vigueur l'année dernière, nous avons fait près de 200 enquêtes.

**Le sénateur Moore :** Vous ne faites pas d'enquêtes sur les cartes de crédit frauduleuses, n'est-ce pas? C'est la responsabilité d'une autre section.

**Le sdt pal German :** Il importe de savoir que les infractions commerciales occupent un grand nombre d'enquêteurs. Même si les EIPM peuvent ne pas s'occuper d'un cas particulier, cela ne veut pas dire que nos bureaux des infractions commerciales ou d'autres services de police ne s'en occuperont pas non plus.

Les unités des infractions commerciales traitent de tous les types de crimes des cols blancs — la corruption politique, la contrefaçon, les cartes de crédit frauduleuses et le télémarketing.

mandate is quite restricted by comparison to that of the commercial crime units, which is a bit of a catch-all in the white-collar crime area.

**Senator Moore:** IMETs deal primarily with corporate offences?

**Chief Supt. German:** Yes. The mandate of the IMETs is to protect the largest publicly traded companies in this country to ensure that we do not run into an Enron-WorldCom situation. If there were not criminal enforcement on the markets, there would be a lack of confidence. The focus is the companies with the largest capitalization.

**Senator Oliver:** You stated that you are interested in large cap companies, the capitalization of which is \$55 billion. You also stated that the main thing you are looking at are cases of national or international significance that pose a threat to Canada's capital markets. Are you working with Interpol and CSIS to get information on companies that may have interests outside of Canada?

**Chief Supt. German:** We do work in close partnership with many agencies. Interpol tends to be a clearinghouse for warrants. It serves many useful purposes, but we tend to deal directly with law enforcement agencies in other countries.

CSIS is a strong partner of the RCMP, but with regard to investigative work we must ensure that whatever we come into possession of can be used for evidentiary purposes in court. In the U.S., our partners are the SEC and the FBI, the traditional enforcement agencies on the civil and criminal side. Within Canada, we work very closely with the Ontario Securities Commission, the British Columbia Securities Commission and local police.

**Senator Oliver:** Of the 26 cases that are somewhat serious that you are now investigating, are they mostly insider trading and fraud cases, or is there another major category?

**Chief Supt. German:** There is a fraud component to virtually all the cases.

**Senator Oliver:** What about insider trading, which is the new section?

**Chief Supt. German:** The majority of them would not be insider trading cases. This section is new, and although that is something we are interested in exploring from the criminal perspective, most of the cases we now have fit under the general rubric of fraud.

**Senator Oliver:** Could you give us an example of the types of fraud into which those 26 cases fall?

**Chief Supt. German:** Market manipulation is an area of great interest. There are fraud provisions in the Criminal Code, but there are specialized forms of fraud, including market manipulation, false financials and fraudulent bankruptcy.

Leur mandat est énorme. Le mandat des EIPM est très limité par rapport à celui des unités d'infractions commerciales qui traitent de pratiquement tout ce qui est lié aux crimes des cols blancs.

**Le sénateur Moore :** Les EIPM s'occupent principalement des fraudes dans les entreprises?

**Le sdt pal German :** Oui. Le mandat des EIPM est de protéger les plus grandes sociétés cotées en bourse au Canada pour empêcher une situation du type Enron-WorldCom. S'il n'y avait pas d'application de la Loi sur les marchés, il y aurait un manque de confiance. L'accent est mis sur les sociétés à plus grande capitalisation.

**Le sénateur Oliver :** Vous avez dit que vous vous intéressez aux sociétés à grande capitalisation, soit de 55 milliards de dollars. Vous avez aussi dit que vous recherchez surtout les cas d'importance nationale ou internationale qui menacent les marchés financiers du Canada. Collaborez-vous avec Interpol et le SCRS pour obtenir des renseignements sur des sociétés qui peuvent avoir des intérêts à l'extérieur du Canada?

**Le sdt pal German :** Nous collaborons étroitement avec un grand nombre d'agences. Interpol a tendance à être un centre d'échanges pour les mandats. Interpol sert à beaucoup de choses, mais nous avons tendance à traiter directement avec les organismes d'application de la loi d'autres pays.

Le SCRS est un grand partenaire de la GRC, mais en ce qui concerne le travail d'investigation nous devons nous assurer que ce qui vient en notre possession peut être utilisé comme preuve devant les tribunaux. Aux États-Unis, nous collaborons avec la SEC et le FBI, c'est-à-dire les organismes classiques d'application de la loi pour ce qui est du civil et du criminel. Au Canada, nous collaborons très étroitement avec la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique et la police locale.

**Le sénateur Oliver :** Sur les 26 enquêtes des fraudes un peu moins graves que vous menez aujourd'hui, s'agit-il plus de cas de délit d'initié et de fraude ou y a-t-il une autre catégorie importante?

**Le sdt pal German :** Il y a un élément de fraude dans pratiquement tous les cas.

**Le sénateur Oliver :** Qu'en est-il du délit d'initié, quelle est la nouvelle Section?

**Le sdt pal German :** En majorité ne serait pas des cas de délit d'initiés. C'est une nouvelle Section et bien que ce soit quelque chose que nous aimerions explorer du point de vue criminel, la plupart des cas que nous avons aujourd'hui entrent dans la rubrique générale des fraudes.

**Le sénateur Oliver :** Pouvez-vous nous donner un exemple de la catégorie de fraude à laquelle appartient ces 26 enquêtes?

**Le sdt pal German :** Les manipulations frauduleuses d'opération boursière suscitent énormément d'intérêt. Il y a des dispositions sur la fraude dans le Code criminel, mais il existe des formes de fraude spécialisées, y compris la manipulation frauduleuse d'opération boursière, les états financiers falsifiés et la faillite frauduleuse.



**The Chairman:** Superintendent, could you give us a list of those crimes along with a statistical analysis of their categorization? We do not want details about individual prosecutions, but we would like to see the statistics on what you are investigating to see whether you have sufficient finances and whether you have directed your attention to the broad spectrum of the code. That is what Senator Oliver is getting at.

**Senator Angus:** I consider you the thin edge of the wedge on this matter. I am concerned about restoring investor confidence in our capital markets and I rejoiced when the 2003 federal budget provided various measures that led to Bill C-46, although it unfortunately died on the Order Paper.

You started the IMETs prospectively without the enabling legislation in place, and therefore you did not have the money to do it the way the RCMP would have liked to do it. Is that a fair statement?

**Chief Supt. German:** It is a fair statement, sir. We are probably the thin edge of the wedge. Some would describe this as a target-rich environment. That is the situation of white-collar crime everywhere and is not specific to Canada. There are more cases than we can deal with.

The commissioner has been personally involved with the IMET initiative from the beginning. Once we knew that the federal government was interested in pursuing this initiative, he was prepared to risk manage the setup of the program, which is what we did. The enabling legislation has followed. With the implementation of three more teams, we will be fully operational.

**Senator Angus:** That is encouraging. I do not want you to infer any pejorative connotation from what I am saying, because I think we are all on the same page on this. In this study we are trying to get a sense of what has been put in place for the protection of the consumers of our financial services industry subsequent to the institution of big reforms in Bill C-8 several years ago.

This committee studied that and we recommended that we should have the RCMP try to correct what was referred to by witnesses as a "leaking sieve" in Canada. We were told that the industry was rampant with insider trading and a great variety of corporate fraud, far beyond the several examples you outlined for Senator Oliver.

What can we do to help you get the tools you need to really make a difference in this area? I do not think there is any controversy about whether you should be doing this. There is no controversy or debate that \$30 million over five years is a drop in the bucket, and I do not think there is any debate that your budget should be beefed up and you should be given the tools of the trade in this modern electronic age when billions of dollars can be transferred in a nanosecond by the push of a button.

Tell us what resources, be they legislative, financial or otherwise, that, if reasonable, we could recommend.

**Le président :** Monsieur le surintendant, pourriez-vous nous donner une liste de ces crimes et une analyse statistique de leur catégorisation? Nous ne voulons pas de détails sur des poursuites intentées contre des individus, mais nous aimerions voir les statistiques de ce que vous enquêtez afin de déterminer si vous disposez de fonds suffisants et si vous vous êtes soucié de respecter l'ensemble du Code. C'est ce à quoi le sénateur Oliver veut en venir.

**Le sénateur Angus :** Je considère que vous êtes le fer de lance dans cette affaire. Ce qui me préoccupe, c'est de restaurer la confiance des investisseurs dans nos marchés financiers et j'ai applaudi quand le budget fédéral de 2003 a fourni diverses mesures qui ont abouti au projet de loi C-46, même s'il est malheureusement mort au Feuilleton.

Vous avez créé les EIPM de manière prospective sans loi habilitante et vous n'aviez donc pas l'argent pour le faire comme vous, la GRC, auriez voulu le faire. Est-ce que je me trompe?

**Le sdt pal German :** Pas du tout. Nous sommes probablement le fer de lance. Certains diraient « abondance de cible de l'autre côté ». C'est la situation des crimes des cols blancs partout et pas seulement au Canada. Nous n'avons pas les moyens de traiter tous les cas qui se présentent.

Le commissaire a participé à l'initiative des EIPM dès le début. Dès que nous avons appris que le gouvernement fédéral était intéressé à poursuivre cette initiative, il était prêt à gérer le risque de la mise en œuvre du programme et c'est ce que nous avons fait. La loi habilitante a suivi. Nous serons entièrement opérationnels quand nous aurons trois équipes de plus.

**Le sénateur Angus :** C'est encourageant. Ne croyez pas que ce que je dis est péjoratif, car je crois que nous partageons tous le même avis sur cette question. Dans cette étude, nous essayons de comprendre ce qui a été mis en place pour protéger les consommateurs dans notre secteur de services financiers après l'introduction des grandes réformes du projet de loi C-8 il y a plusieurs années.

Le comité a étudié cette question et il a recommandé que la GRC devrait essayer de corriger ce que les témoins ont appelé « une passoire » au Canada. On nous a dit que les délais d'inités et une grande diversité de fraudes commises par les entreprises, et qui dépassent de loin les exemples que vous avez donnés au sénateur Oliver, sévissent dans l'industrie.

Que pouvons-nous faire pour vous aider à obtenir les outils dont vous avez besoin pour vraiment changer cette situation? Je ne crois pas qu'il y ait quelqu'un qui s'oppose à ce que vous le fassiez. Personne ne conteste que 30 millions de dollars sur cinq ans est une goutte d'eau dans l'océan et je ne crois pas que quelqu'un s'oppose à une augmentation de votre budget et à ce que l'on vous accorde les moyens nécessaires à cette époque électronique où des milliards de dollars peuvent être transférés en une nanoseconde seulement en appuyant sur un bouton.

Dites-nous quelles sont les ressources raisonnables, qu'elles soient législatives, financières ou autres que nous pourrions recommander.



**The Chairman:** Superintendent, it is important that you give us this information. If you cannot give it verbally now, we would like it in writing. We would like you to think about this. We would like you to tell us whether you think the provisions under the Criminal Code are satisfactory. I do not think they are. I know that there are some gaps in the Criminal Code. It is important, as we consider increasing penalties for young offenders and in other areas, that we look at the corporate sector as well. If you feel that Parliament has been insensitive to the needs of a \$55-billion industry, which is very important and in which credibility is important, please tell us whether some fair and appropriate amendments to the code would help you in your work.

**Senator Angus:** It is not only a question of amendments to the Criminal code but also things such as enforcement tools.

**The Chairman:** Second, we looked at your budget, and we do not think it is enough. I see you nodding in agreement. This has come late and the criticism made of our system is that our regulator is not here but rather in New York City.

Please give us the benefit of your advice to determine whether that is inappropriate. If there are any other administrative issues or issues with respect to regulatory agencies from which you are not getting cooperation, please tell us that as well. I am sure you have a catalogue of complaints. We will not accept them all, but we would like insight into the main problems.

**Chief Supt. German:** I appreciate that open-ended question. This is not something I have to think about too long. It is something we think about all the time.

In terms of Criminal Code amendments, we have to give the current amendments a chance. Three recent amendments are important to us. One is the criminalization of insider trading. I am a lawyer, but I am not an expert on legal drafting. It remains to be seen how effective that section will be. We have to see some cases in the courts before we can assess that provision.

It is important that the police have the tools to obtain the evidence they require. The amendments also provide for production orders. Again, it remains to be seen how effective the production orders will be. They are being used already. It would be premature to say that they are good, bad or indifferent. We like to say they are an improvement, and whether they require fine tuning is for a later day.

Third, the legislation provides for concurrent jurisdiction to allow the federal government to prosecute fraud cases. We view that as very important. That gives us the best of both worlds. It gives us the opportunity to go to the provincial Crown with a Criminal Code fraud case. If the provincial Crown does not have

**Le président :** Monsieur le surintendant, il est important que vous nous donniez ces renseignements. Si vous ne pouvez pas le faire maintenant, nous aimerions les avoir par écrit. Nous aimerions que vous y réfléchissiez. Nous aimerions que vous nous disiez que si vous croyez que les dispositions prévues dans le Code criminel sont satisfaisantes. Je ne crois pas qu'elles le soient. Je sais qu'il y a quelques lacunes dans le Code criminel. Il est important, alors que nous envisageons d'augmenter les peines pour les jeunes délinquants et dans d'autres domaines, que nous étudions aussi le secteur des entreprises. Si vous estimez que le Parlement a été insensible aux besoins d'une industrie de 55 milliards de dollars, qui est très importante et au sein de laquelle la crédibilité est importante, je vous prie de nous dire si des amendements équitables et appropriés au Code vous aideraient dans votre travail.

**Le sénateur Angus :** Ce n'est pas uniquement une question de modification du Code criminel, mais également de choses comme les outils d'application de la loi.

**Le président :** Deuxièmement, nous avons regardé votre budget et nous ne pensons pas qu'il soit suffisant. Je vous vois faire signe que oui de la tête. C'est quelque chose qui est arrivé tardivement et le reproche que l'ont fait à notre système, c'est que notre organisme de réglementation ne se trouve pas ici, mais à New York.

S'il vous plaît, laissez-nous profiter de vos conseils pour déterminer si c'est inapproprié. S'il y a d'autres questions administratives ou des questions concernant des organismes de réglementation dont vous n'arrivez pas à obtenir la collaboration, veuillez nous le dire également. Je suis certain que vous avez une longue liste de doléances. Nous ne les accepterons pas toutes, mais nous aimerions pouvoir voir quels sont les problèmes principaux.

**Le sdt pal German :** Je vous remercie de cette question ouverte. Je n'aurai pas à réfléchir trop longtemps puisque c'est une question à laquelle nous pensons tout le temps.

Pour ce qui est des modifications au Code criminel, nous devons laisser le temps aux modifications actuelles de faire leurs preuves. Trois modifications récentes sont importantes à nos yeux. L'une d'entre elles est la criminalisation du délit d'initié. Je suis un avocat, mais je ne suis pas un expert dans la rédaction de la loi. Il reste à voir à quel point cet article sera efficace. Nous voulons voir des causes plaidées devant les tribunaux avant d'évaluer cette disposition.

Il est important que les policiers aient les outils appropriés pour obtenir les preuves nécessaires. Les modifications prévoient également des ordonnances de production. Encore une fois, il faudra voir combien efficaces seront ces ordonnances. On les utilise déjà. Il serait prématuré de se prononcer dans un sens ou dans l'autre. Nous aimons dire qu'il s'agit d'une amélioration et ce n'est que plus tard que nous saurons si des améliorations s'imposent.

Troisièmement, la législation prévoit dans le cas des compétences simultanées que le gouvernement fédéral soit autorisé à intenter des poursuites dans les cas de fraude. Nous voyons cela comme une mesure très importante. Cela nous permet d'avoir le meilleur des deux mondes. Cela nous donne la

the resources or the ability to pursue the case, we can ask the federal Crown to take the case. That provision is not yet in force, but we understand that the Department of Justice is consulting with the provinces. We are hoping that that provision of concurrent jurisdiction will be in force soon. That will also be a very good step.

**The Chairman:** When will that happen?

**Chief Supt. German:** I do not know. The Department of Justice is working on it.

In terms of legislation, we have to wait and see with regard to those three issues. In terms of resources, the mandate or vision of the IMETs is very narrow in terms of the large sphere of white collar crime, and the program is properly resourced for what we are currently attempting to do. There is no question that we could take on more projects, but we are in a growth period right now. We are putting the program together and it seems to be gathering speed. It is being noticed and I think it is having an impact. It is properly resourced for what we are currently trying to do.

The bigger issue is the commercial crime sections. They have been with us for 40 years and have evolved from being investigators dealing with fraudulent behaviour. It all started with organized crime-related murders in Montreal in the 1960s. That led to the creation of bankruptcy squads, which then led to securities squads. They have now expanded to the point that our units are investigating counterfeit, political corruption and fraud against the federal government and against provincial governments where we are the contract police. Telemarketing is an area where we are spending a lot of time, because the senior citizens of our country, the United Kingdom and the United States are being victimized.

We have to strike a balance between corporate fraud and securities fraud, which is fairly large, and telemarketing cases that involve lone consumer victims. In balancing that we use a system called "proof" to prioritize cases. In our larger units, Toronto and Vancouver, for example, we have police officers whose full-time occupation is "proofing" incoming files to determine which ones we will take forward.

In areas such as telemarketing fraud, we use the team approach integrated with U.S. authorities. It is an international approach to fighting crime. We are having different successes in different areas. However, with regard to resources, I do not think anyone would deny that white-collar crime is a growth industry in Canada and elsewhere, as is fraud. We see evidence of this with spam on the Internet.

possibilité de présenter une cause de fraude relevant du Code criminel devant les tribunaux d'une province. Si la Couronne provinciale n'a pas les ressources nécessaires pour poursuivre ou la capacité de le faire, nous pouvons demander à la Couronne fédérale de le faire à sa place. Cette disposition n'est pas encore en vigueur, mais nous croyons savoir que le ministère de la Justice est en train de consulter les provinces. Nous espérons que cette disposition sur les compétences simultanées sera en vigueur prochainement. Ce sera également un élément très important.

**Le président :** Quand cela se fera-t-il?

**Le sdt pal German :** Je l'ignore. Le ministère de la Justice y travaille.

Pour ce qui est de la législation, nous devons attendre de voir ce qui arrive dans le cas de ces trois modifications. Pour ce qui est des ressources, le mandat de l'EIPM est très étroit par rapport à l'univers très vaste des crimes de cols blancs et le programme dispose de ressources appropriées pour ce que nous essayons de faire actuellement. Il ne fait aucun doute que nous pourrions prendre plus de projets, mais nous sommes actuellement dans la période de croissance. Nous sommes en train de réunir les éléments du programme ensemble et il semble que les choses s'accélèrent. Le programme se fait remarquer et je pense qu'il a un impact. Les ressources sont suffisantes pour ce que nous essayons de faire à l'heure actuelle.

La question plus vaste concerne les sections de lutte contre les délits commerciaux. Elles existent chez nous depuis 40 ans et, à l'origine, il s'agissait d'enquêteurs traitant du comportement frauduleux. Tout a commencé par les meurtres liés au crime organisé à Montréal dans les années 60. Cela a entraîné la création des sections des faillites ce qui, à son tour, a amené la création des sections des valeurs mobilières. L'expansion a été telle que maintenant, nos services font des enquêtes sur la contrefaçon, la corruption politique et la fraude à l'endroit du gouvernement fédéral et des gouvernements des provinces où nous agissons à titre de police contractuelle. Nous passons beaucoup de temps sur la question du telemarketing parce que cette activité fait des victimes parmi les personnes âgées au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

Nous devons établir un équilibre entre les fraudes commerciales et les fraudes en valeurs mobilières, qui est un secteur assez vaste, et les cas de telemarketing qui font intervenir des consommateurs individuels comme victimes. En établissant cet équilibre, nous utilisons un système de tri pour établir la priorité des cas. Dans nos sections plus grandes, Toronto et Vancouver, par exemple, nous avons des agents dont le travail à plein temps consiste à faire le tri des dossiers qui arrivent pour déterminer lesquels feront l'objet d'un suivi.

Dans des domaines comme la fraude par telemarketing, nous utilisons une approche d'équipe intégrée avec les autorités américaines. Il s'agit d'une approche internationale à la lutte contre le crime. Nous avons enregistré différents succès dans différents domaines. Cependant, en ce qui concerne les ressources, je ne pense pas que personne ne nierait que le crime de cols blancs soit une activité en pleine croissance au Canada et ailleurs, tout comme la fraude. Les pourriels sur Internet en témoignent.



I would not be completely honest if I said that we do not need more resources on the commercial crime side. It is certainly an issue.

**The Chairman:** Is it fair to say that you have tailored the economic suit to fit the agenda? If you had more resources, could you broaden your spectrum?

**Chief Supt. German:** It is true that we are being as strategic as possible with what we have. The person in the office next to me heads the drugs and organized crimes unit and on the other side of me is the director general responsible for border integrity. They have very legitimate issues as well, and I am not pretending that ours are more important than theirs.

Some would ask where this will end. We do not purport to be able to stamp out all fraud, but we want to do enough to give confidence in all these areas. We want our elderly to be confident that they will not be victimized. We do not want people to be afraid to accept the \$100 bill, so we work on counterfeiting. We try to spread ourselves as evenly as possible.

**Senator Chaput:** Do you have any statistics on the volume of credit card crimes in Canada? It would be of interest to the committee to have those.

**Chief Supt. German:** I do not have those statistics with me. There are a number of studies under way on that. The Competition Bureau of Canada and Statistics Canada, partially with funding from ourselves, are trying to determine the extent of such fraud in the country. Currently, the best credit card fraud statistics are from the credit card granters themselves because that is generally the first place people call to complain. In many cases, they will not call the police because their credit granter will deal with it.

We could certainly obtain some statistics for you.

Mr. Chair, may I respond to the question with regard to our relationship with regulatory agencies?

**Senator Angus:** It was with regard to the OSC and the Toronto Stock Exchange.

**Chief Supt. German:** They are cooperating with us.

**The Chairman:** Who is not cooperating?

**Chief Supt. German:** The securities commissions are not only cooperating; they have seconded people to be on our IMET teams. In fact, the Ontario Securities Commission was the first place we went when we put the IMET strategy together, and they embraced it.

We also have joint intelligence units of RCMP and securities regulators in Quebec, Ontario, British Columbia and Alberta that are in various stages of formation. These units look strictly at the

Je mentirais si je disais que nous n'avons pas besoin de plus de ressources du côté des délits commerciaux. Il s'agit certainement d'un problème.

**Le président :** Est-il juste de dire que vous avez adapté votre programme à vos ressources économiques? Si vous aviez plus de ressources, est-ce que vous élargiriez votre spectre d'activités?

**Le sdt pal German :** Il est vrai que nous essayons d'être aussi stratégiques que possible avec ce que nous avons. La personne qui occupe le bureau voisin du mien dirige le service de lutte contre les drogues et le crime organisé, et juste à côté il y a le directeur général responsable de l'intégrité des frontières. Ils ont des préoccupations bien légitimes eux aussi et je ne prétends pas que les nôtres soient plus importantes que les leurs.

Certains pourraient se demander où cela finira-t-il. Je ne prétends pas être en mesure d'éradiquer totalement la fraude, mais nous voulons en faire assez pour instaurer la confiance dans tous ces domaines. Nous voulons que nos personnes âgées soient confiantes qu'elles ne deviendront pas des victimes. Nous ne voulons pas que les gens aient peur d'accepter un billet de 100 \$, alors nous travaillons sur la contrefaçon. Nous essayons de nous répartir aussi également que possible.

**Le sénateur Chaput :** Avez-vous des données statistiques sur l'importance des crimes liés aux cartes de crédit au Canada? Ces données intéressent le comité.

**Le sdt pal German :** Je n'ai pas ces données statistiques avec moi. Il y a un certain nombre d'études en cours sur cette question. Le Bureau de la concurrence du Canada et Statistique Canada, avec un financement partiel provenant de nous, tentent de déterminer l'ampleur de cette fraude au pays. À l'heure actuelle, les meilleures données qui existent sur les fraudes reliées aux cartes de crédit proviennent des établissements qui émettent des cartes de crédit eux-mêmes parce que c'est généralement l'endroit où les gens s'adressent en premier pour se plaindre. Dans bien des cas, les gens n'appelleront pas la police parce que l'émetteur de la carte de crédit s'occupe du problème.

Nous pouvons certainement vous obtenir des données statistiques.

Monsieur le président, puis-je répondre à la question concernant notre relation avec les organismes de réglementation?

**Le sénateur Angus :** Cela concernait la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de la Bourse de Toronto.

**Le sdt pal German :** Elles collaborent avec nous.

**Le président :** Qui ne collabore pas?

**Le sdt pal German :** Non seulement les commissions des valeurs mobilières collaborent avec nous, mais elles ont également détaché des gens dans nos EIPM. En fait, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a été la première porte à laquelle nous avons frappé lorsque nous avons créé les EIPM et elle a répondu avec enthousiasme.

Nous avons également des groupes de renseignement conjoints de la GRC et des organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières au Québec, en Ontario, en Colombie-



intelligence coming in from the market. They feed both the regulators and us with information that might be of interest to investigative units. It is a good relationship, and that has to be put on the record.

We also work very closely with the Investment Dealers Association and the Toronto Stock Exchange, but in terms of regulators it is a partnership.

**Senator Moore:** You said that you started with hundreds of complaints and now have seven active "project status" investigations and 26 somewhat less serious active investigations. Are we to presume that all or most of those came from the capital market centres of Toronto, Montreal and Vancouver, or are they spread across the country?

**The Chairman:** Due to our time constraints, will you provide that to us in writing?

**Chief Supt. German:** I will do that.

**Senator Angus:** We went down to the United States after Enron to find out what lessons could be learned. We were advised that across the board, be it in New York, Washington, at the SEC, at the New York Stock Exchange or in Attorney-General Eliot Spitzer's backyard, they are short of financial resources. They said that the problem is so massive that they can only deal with a drop in the bucket.

No less a person than the head of the Federal Reserve met with us privately, and he told us that no laws like Sarbanes-Oxley will restore investor confidence. He said that the only thing that will is 10 CEOs in handcuffs and orange suits on the 11 o'clock news. That still pertains. We have still seen a lot of orange suits on the news, but not so many in Canada.

**Chief Supt. German:** Senator, your point is well taken. We do not aspire to take over the role of compliance with the IMET initiative. Our mandate is to strengthen corporations. As our commissioner has said, our role is that of criminal enforcement.

**The Chairman:** Would you give some consideration to whether we should centralize federal prosecution in one Crown branch? I know that you are working on this. We think there is a cost benefit to having centralized criminal prosecutions for larger matters. Have you given any consideration to that with regard to efficiency?

It is very difficult to get busy Crown attorneys across the country to focus on these large prosecutions. Would you give us your best advice about how it would work if there were centralized federal Crowns for the major cases?

Britannique et en Alberta, qui en sont à diverses étapes de formation. Ces groupes examinent strictement les renseignements qui viennent des marchés. Ils alimentent à la fois les organismes de réglementation et la GRC avec de l'information qui pourrait intéresser nos services d'enquête. Il s'agit d'une bonne relation et cela doit figurer au compte rendu.

Nous travaillons également en étroite collaboration avec l'Association des courtiers en valeurs mobilières et la Bourse de Toronto, mais pour ce qui est des organismes de réglementation, il s'agit d'un partenariat.

**Le sénateur Moore :** Vous avez dit que vous avez commencé avec des centaines de plaintes et que maintenant vous avez sept enquêtes actives considérées comme des projets majeurs et 26 enquêtes actives considérées un point moins sérieuses. Devons-nous présumer que toutes ces enquêtes ou la plupart d'entre elles sont concentrées dans les grands marchés de capitaux que sont Toronto, Montréal et Vancouver, ou sont-elles éparpillées dans l'ensemble du pays?

**Le président :** À cause des contraintes de temps, pouvez-vous nous fournir ces renseignements par écrit?

**Le sdt pal German :** Oui.

**Le sénateur Angus :** Nous nous sommes rendus aux États-Unis après le scandale d'Enron pour voir quelles leçons nous pouvions tirer. On nous a affirmé que partout, que ce soit à New York, à Washington, à la SEC, à la bourse de New York ou au bureau de l'Attorney-General Eliot Spitzer, tout le monde manque de ressources financières. On nous a dit que le problème était d'une telle envergure qu'on ne pouvait s'occuper que d'une infime partie des cas.

Nous avons même eu une rencontre privée avec un personnage aussi influent que le chef de la Réserve fédérale qui nous a dit qu'aucune loi comme la loi Sarbanes-Oxley ne pourra rétablir la confiance des investisseurs. La seule chose qui le fera, a-t-il dit, c'est de voir 10 pdg parader menottes aux poings et en vêtements de prisonnier au bulletin de nouvelles du soir. Cela est toujours vrai. Nous avons vu beaucoup de vêtements de prisonnier défiler dans les nouvelles, mais pas beaucoup au Canada.

**Le sdt pal German :** Sénateur, nous avons compris. Nous n'aspérons pas à nous approprier le rôle de la conformité avec l'initiative des EIPM. Notre mandat est de renforcer les entreprises. Comme l'a dit notre commissaire, notre rôle est celui de la mise en application des lois sur la criminalité.

**Le président :** Allez-vous réfléchir sur la question de savoir si nous devrions centraliser les poursuites au fédéral dans un organisme de la Couronne? Je sais que vous travaillez sur cette question en ce moment. Nous pensons qu'il y a des économies à réaliser lorsqu'on centralise les poursuites au criminel pour les questions plus importantes. Avez-vous envisagé cette question du point de vue de l'efficacité?

Il est très difficile de faire en sorte que les avocats de la Couronne, très occupés partout au pays, se concentrent sur ces poursuites plus importantes. Pourriez-vous nous donner votre avis sur la façon dont cela devrait fonctionner s'il y avait des organismes fédéraux centralisés pour traiter les cas principaux?

**Chief Supt. German:** The Department of Justice is an equal partner with us on the IMET initiative. As I indicated, with the concurrent jurisdiction amendment, we believe that we have the best of both worlds.

We are working closely with the department. In fact, we have a two-day retreat scheduled for next week where we will look at relative roles. The Department of Justice is working on developing their own expertise in this area, which has not been a federal prosecution area.

**The Chairman:** Perhaps after your retreat you could give us some insight as to whether this would be a good recommendation to make. It is our sense that it would be. It is our sense that some of this is too fragmented and should be more centralized if it will be efficient and reflect the objectives that Senator Angus set out.

**Chief Supt. German:** We would be pleased to come back or report to you in writing.

**The Chairman:** Thank you very much.

The committee adjourned.

**Le sdt pal German :** Le ministère de la Justice est un partenaire égal avec nous dans l'initiative des EIPM. Comme je l'ai indiqué, grâce à la modification législative concernant les compétences simultanées, nous croyons que nous avons le meilleur des deux mondes.

Nous travaillons étroitement avec le ministère. En fait, nous avons une séance de réflexion de deux jours prévue la semaine prochaine pour examiner les rôles respectifs. Le ministère de la Justice travaille sur l'élaboration de sa propre expertise dans ce domaine, qui n'est pas un domaine où le gouvernement fédéral avait l'habitude d'intervenir auparavant.

**Le président :** Peut-être qu'après votre séance de réflexion, vous pourriez nous dire s'il s'agit d'une bonne recommandation à faire. Nous pensons que c'est le cas. Nous pensons qu'une partie de tout cela est trop fragmentée et que l'on devrait centraliser davantage pour que ce soit efficace et que cela reflète les objectifs fixés par le sénateur Angus.

**Le sdt pal German :** Nous serons heureux de revenir devant le comité ou de vous faire rapport par écrit.

**Le président :** Merci beaucoup.

La séance est levée.





*W Canada:*

Jim Stanford, Economist.

*Statistics Canada:*

John R. Baldwin, Director, Micro Economic Studies and Analysis Division.

*D. Howe Institute:*

Yvan Guillemette, Policy Analyst.

*an individual:*

Wimal Rankaduwa, Associate Professor, Department of Economics, University of Prince Edward Island.

**Wednesday, May 18, 2005**

**(Consumer issues arising in the financial services sector)**

*Royal Canadian Mounted Police:*

Chief Superintendent Peter M. German, Director General, Financial Crime;

Superintendent J.R. (John) Sliter, Director, Integrated Market Enforcement Branch, Federal and International Operations.

*TCA Canada :*

Jim Stanford, économiste.

*Statistique Canada :*

John R. Baldwin, directeur, Division des études de l'analyse microéconomique.

*Institut C.D. Howe :*

Yvan Guillemette, analyste de politique.

*À titre personnel :*

Wimal Rankaduwa, professeur associé, Département de science économique, Université de l'Île-du-Prince-Édouard.

**Le mercredi 18 mai 2005**

**(Les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers)**

*Gendarmerie royale du Canada :*

Surintendant principal Peter M. German, directeur général, Criminalité financière;

Surintendant J.R. (John) Sliter, directeur, Division des équipes intégrées de la police des marchés, Affaires fédérales et internationales.



*If undelivered, return COVER ONLY to:*  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Wednesday, May 11, 2005**  
**(Issues dealing with productivity and competitiveness)**

*The Fraser Institute:*

Niels Veldhuis, Senior Research Economist.

*As an individual:*

Jean-Marc Suret, Director, School of Accountancy, Laval University and Fellow CIRANO.

*Information Technology Association of Canada:*

Bernard Courtois, President and Chief Executive Officer.

*Centre for the Study of Living Standards:*

Andrew Sharpe, Executive Director.

*Atlantic Institute for Market Studies:*

Bruce Winchester, Director of Research Services.

**Thursday, May 12, 2005**

**(Issues dealing with productivity and competitiveness)**

*The Conference Board of Canada:*

Paul Darby, Vice-President and Chief Economist.

*(Continued on previous page)*

#### TÉMOINS

**Le mercredi 11 mai 2005**

**(Les diverses questions relatives à la productivité et la compétitivité)**

*Institut Fraser :*

Niels Veldhuis, économiste principal de recherche.

*À titre personnel :*

Jean-Marc Suret, directeur, École de comptabilité, Université Laval et Fellow CIRANO.

*Association canadienne de la technologie de l'information :*

Bernard Courtois, président-directeur général.

*Centre d'étude des niveaux de vie :*

Andrew Sharpe, directeur exécutif.

*Atlantic Institute for Market Studies :*

Bruce Winchester, directeur des services de recherche.

**Le jeudi 12 mai 2005**

**(Les diverses questions relatives à la productivité et la compétitivité)**

*Le Conference Board du Canada :*

Paul Darby, vice-président et économiste en chef.

*(Suite à la page précédente)*





First Session  
Thirty-eighth Parliament, 2004-05

## SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

# Banking, Trade and Commerce

*Chair:*

The Honourable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Wednesday, June 1, 2005 (in camera)  
Thursday, June 2, 2005 (in camera)  
Wednesday, June 8, 2005  
Wednesday, June 15, 2005 (in camera)  
Thursday, June 16, 2005

### Issue No. 14

**Future business of the committee  
Third and fourth meetings on:**

Bill S-19, An Act to amend the Criminal Code  
(criminal interest rate)

**Fourth and fifth meetings on:**

Issues dealing with productivity  
and competitiveness

**and**

**Fourteenth, fifteenth and sixteenth meetings on:**

Consumer issues arising  
in the financial services sector

WITNESSES:  
(See back cover)

Première session de la  
trente-huitième législature, 2004-2005

## SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent des*

# Banques et du commerce

*Président :*

L'honorable JERAHMIEL S. GRAFSTEIN

Le mercredi 1<sup>er</sup> juin 2005 (à huis clos)  
Le jeudi 2 juin 2005 (à huis clos)  
Le mercredi 8 juin 2005  
Le mercredi 15 juin 2005 (à huis clos)  
Le jeudi 16 juin 2005

### Fascicule n° 14

**Travaux futurs du comité  
Troisième et quatrième réunions concernant :**

Le projet de loi S-19, Loi modifiant le Code criminel  
(taux d'intérêt criminel)

**Quatrième et cinquième réunions concernant :**

Les diverses questions relatives à la productivité  
et la compétitivité

**et**

**Quatorzième, quinzième et seizième réunions concernant :**

Les questions concernant les consommateurs  
dans le secteur des services financiers

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)



## THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable Jeremiah S. Grafstein, *Chair*

The Honourable W. David Angus, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Austin, P.C. (or Rompkey, P.C.)	* Kinsella (or Stratton)
Biron	Massicotte
Fitzpatrick	Meighen
Harb	Moore
Hervieux-Payette, P.C.	Plamondon
Kelleher, P.C.	Tkachuk

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Massicotte substituted for that of the Honourable Senator Chaput (*May 19, 2005*).

The name of the Honourable Senator Cools substituted for that of the Honourable Senator Oliver (*June 1, 2005*).

The name of the Honourable Senator Munson substituted for that of the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. (*June 1, 2005*).

The name of the Honourable Senator Ringuette substituted for that of the Honourable Senator Harb (*June 1, 2005*).

The name of the Honourable Senator Comeau substituted for that of the Honourable Senator Cools (*June 1, 2005*).

The name of the Honourable Senator Banks substituted for that of the Honourable Senator Biron (*June 2, 2005*).

The name of the Honourable Senator Oliver substituted for that of the Honourable Senator Comeau (*June 2, 2005*).

The name of the Honourable Senator Biron substituted for that of the Honourable Senator Banks (*June 6, 2005*).

The name of the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., substituted for that of the Honourable Senator Munson (*June 6, 2005*).

The name of the Honourable Senator Harb substituted for that of the Honourable Senator Ringuette (*June 6, 2005*).

The name of the Honourable Senator Cowan substituted for that of the Honourable Senator Massicotte (*June 14, 2005*).

The name of the Honourable Senator Meighen substituted for that of the Honourable Senator Oliver (*June 14, 2005*).

The name of the Honourable Senator Gustafson substituted for that of the Honourable Senator Angus (*June 15, 2005*).

## LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

*Président* : L'honorable Jeremiah S. Grafstein

*Vice-président* : L'honorable W. David Angus

et

Les honorables sénateurs :

* Austin, C.P. (ou Rompkey, C.P.)	* Kinsella (ou Stratton)
Biron	Massicotte
Fitzpatrick	Meighen
Harb	Moore
Hervieux-Payette, C.P.	Plamondon
Kelleher, C.P.	Tkachuk

\*Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Massicotte substitué à celui de l'honorable sénateur Chaput (*le 19 mai 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Cools substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver (*le 1<sup>er</sup> juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Munson substitué à celui de l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P. (*le 1<sup>er</sup> juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Ringuette substitué à celui de l'honorable sénateur Harb (*le 1<sup>er</sup> juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Comeau substitué à celui de l'honorable sénateur Cools (*le 1<sup>er</sup> juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Banks substitué à celui de l'honorable sénateur Biron (*le 2 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Oliver substitué à celui de l'honorable sénateur Comeau (*le 2 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Biron substitué à celui de l'honorable sénateur Banks (*le 6 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P., substitué à celui de l'honorable sénateur Munson (*le 6 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Harb substitué à celui de l'honorable sénateur Ringuette (*le 6 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Cowan substitué à celui de l'honorable sénateur Massicotte (*le 14 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Meighen substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver (*le 14 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Gustafson substitué à celui de l'honorable sénateur Angus (*le 15 juin 2005*).

The name of the Honourable Senator Massicotte substituted for that of the Honourable Senator Cowan (*June 16, 2005*).

The name of the Honourable Senator Angus substituted for that of the Honourable Senator Gustafson (*June 16, 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Massicotte substitué à celui de l'honorable sénateur Cowan (*le 16 juin 2005*).

Le nom de l'honorable sénateur Angus substitué à celui de l'honorable sénateur Gustafson (*le 16 juin 2005*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Thursday, June 1, 2005  
(31)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met in camera this day, at 4:10 p.m., in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Comeau, Fitzpatrick, Grafstein, Kelleher, P.C., Massicotte, Moore, Munson, Plamondon, Ringuette and Tkachuk (11).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, December 7, 2004, the committee continued its consideration of Bill S-19, An Act to amend the Criminal Code (criminal interest rate). (*See Issue No. 5, February 2, 2005, for the full text of the Order of Reference.*)

It was agreed that senator's staff be permitted to stay in the room during the in camera meeting.

Pursuant to rule 92(2)(e), the committee considered its agenda.

It was agreed that the Minister of Justice and officials from the Department of Justice Canada be invited to appear on Wednesday, June 8, 2005 and that the Clerk of the Committee report back to the committee on this matter on Thursday, June 2, 2005.

At 5:50 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

---

OTTAWA, Thursday, June 2, 2005  
(32)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met in camera this day, at 11:15 a.m., in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Banks, Fitzpatrick, Grafstein, Kelleher, P.C., Massicotte, Moore, Plamondon and Tkachuk (9).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

It was agreed that senators' and committee staff be permitted to stay in the room during the in camera meeting.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le jeudi 1<sup>er</sup> juin 2005  
(31)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à huis clos, à 16 h 10, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Comeau, Fitzpatrick, Grafstein, Kelleher, C.P., Massicotte, Moore, Munson, Plamondon, Ringuette et Tkachuk (11).

*Également présents :* June Dewetering, analyste principale par intérim; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 7 décembre 2004, le comité poursuit son examen du projet de loi S-19, Loi modifiant le Code criminel (taux d'intérêt criminel). (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 5 du 2 février 2005.*)

Il est convenu d'autoriser le personnel des sénateurs à assister à la réunion à huis clos.

Conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, le comité examine le programme.

Il est convenu d'inviter le ministre de la Justice et des représentants du ministère de la Justice Canada à comparaître devant le comité le mercredi 8 juin 2005, et d'autoriser le greffier à faire rapport de la question au comité, le jeudi 2 juin 2005.

À 17 h 50, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

---

OTTAWA, le jeudi 2 juin 2005  
(32)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à huis clos, à 11 h 15, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jeremiah S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Banks, Fitzpatrick, Grafstein, Kelleher, C.P., Massicotte, Moore, Plamondon et Tkachuk (9).

*Également présents :* June Dewetering, analyste principale par intérim; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

Il est convenu d'autoriser le personnel des sénateurs et du comité à assister à la réunion à huis clos.



At 11:15 a.m., pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, December 7, 2004, the committee continued its consideration of Bill S-19, An Act to amend the Criminal Code (criminal interest rate). (*See Issue No. 5, February 2, 2005, for the full text of the Order of Reference.*)

Pursuant to rule 92(2)(e), the committee considered its agenda.

The Honourable Senator Moore moved that the committee invite the Honourable Irwin Cotler, Minister of Justice, and officials from the Department of Justice Canada, to appear on June 22, 2005.

The question being put on the motion, it was adopted.

It was agreed that the Law Clerk and Parliamentary Counsel, Mark A. Audcent, be invited to attend the meeting on June 22, 2005.

It was agreed that the committee would proceed to clause by clause consideration of Bill S-19 after hearing from the Minister of Justice and the Law Clerk and Parliamentary Counsel.

At 11:30 a.m., pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 23, 2004, the committee continued its consideration on issues dealing with productivity and competitiveness. (*See Issue No. 13, May 11, 2005, for the full text of the Order of Reference.*)

Pursuant to rule 92(2)(e), the committee considered its agenda.

At 11:35 p.m., the committee proceeded to consider other business.

It was agreed that the committee would participate in a pilot project with respect to the televising of its public proceedings.

At 11:40 a.m., pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (*See Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.*)

Pursuant to rule 92(2)(e), the committee considered its agenda.

At 12:50 p.m., the Honourable Senator Angus assumed the Chair.

At 12:57 p.m., the Honourable Senator Grafstein resumed the Chair.

It was agreed that the committee would hear from witness concerning the issue of hedge funds on June 8, 2005.

It was agreed that the committee would invite Mr. David Brown, Chair of the Ontario Securities Commission, to appear on June 16, 2005.

It was agreed that the committee would invite representatives from the Royal Canadian Mounted Police to appear on June 16, 2005.

À 11 h 15, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 7 décembre 2004, le comité poursuit son examen du projet de loi S-19, Loi modifiant le Code criminel (taux d'intérêt criminel). (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 5 du 2 février 2005.*)

Conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, le comité examine le programme.

L'honorable sénateur Moore propose que le comité invite l'honorable Irwin Cotler, ministre de la Justice, et des représentants du ministère de la Justice Canada, à comparaître le 22 juin 2005.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Il est convenu d'inviter le légiste et conseiller parlementaire, Mark A. Audcent, à assister à la réunion, le 22 juin 2005.

Il est convenu de procéder à l'étude article par article du projet de loi S-19 une fois terminés les témoignages du ministre de la Justice et du légiste et conseiller parlementaire.

À 11 h 30, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 23 novembre 2004, le comité poursuit son examen de diverses questions relatives à la productivité et la compétitivité. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 13 du 11 mai 2005.*)

Conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, le comité examine le programme.

À 11 h 35, le comité examine d'autres questions.

Il est convenu que le comité participe à un projet pilote relativement à la télédiffusion de ses délibérations publiques.

À 11 h 40, conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit l'examen de questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 18 novembre 2004.*)

Conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, le comité examine le programme.

À 12 h 50, l'honorable sénateur Angus assume la présidence.

À 12 h 57, l'honorable sénateur Grafstein reprend le fauteuil.

Il est convenu que le comité tienne une réunion le 8 juin 2005 pour entendre des témoignages sur la question des fonds de couverture.

Il est convenu que le comité invite M. David Brown, président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, à comparaître le 16 juin 2005.

Il est convenu que le comité invite des représentants de la Gendarmerie royale du Canada à comparaître le 16 juin 2005.

At 1:21 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, June 8, 2005

(33)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 4:06 p.m., in room 9, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable W. David Angus, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Angus, Kelleher, P.C., Massicotte, Meighen, Moore and Plamondon (6).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (See Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.)

WITNESSES:

*Alternative Investment Management Association Limited:*

James McGovern, Chairman;

Gary Ostoich, Legal Counsel.

*Investment Dealers Association of Canada:*

Paul Bourque, Senior Vice-President, Member Regulation;

Louis Piergeti, Vice-President, Financial Compliance.

The Deputy Chair made an opening statement.

Mr. McGovern made an opening statement and, with Mr. Ostoich, answered questions.

At 5:15 p.m., the committee suspended.

At 5:17 p.m., the committee resumed.

Mr. Bourque and Mr. Piergeti made a joint statement and answered questions.

At 6:00 p.m., the committee adjourned to the call of the Deputy Chair.

ATTEST:

À 13 h 21, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 8 juin 2005

(33)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 6, dans la pièce n° 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable W. David Angus (*vice-président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Angus, Kelleher, C.P., Massicotte, Meighen, Moore et Plamondon (6).

*Également présents :* June Dewetering, analyste principale par intérim; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit son examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 18 novembre 2004.)

TÉMOINS :

*Alternative Investment Management Association Limited :*

James McGovern, président;

Gary Ostoich, conseiller juridique.

*Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières :*

Paul Bourque, premier vice-président, Réglementation des membres;

Louis Piergeti, vice-président, Conformité financière.

Le vice-président fait une déclaration.

M. McGovern fait une déclaration et, de concert avec M. Ostoich, répond aux questions.

À 17 h 15, le comité suspend ses travaux.

À 17 h 17, le comité reprend ses travaux.

MM. Bourque et Piergeti font une déclaration et répondent aux questions.

À 18 heures, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la vice-présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Wednesday, June 15, 2005

(34)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met in camera this day, at 4:15 p.m., in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Cowan, Fitzpatrick, Grafstein, Gustafson, Kelleher, P.C., Meighen, Moore, Plamondon and Tkachuk (9).

*Other senator present:* The Honourable Senator Phalen (1).

*In attendance:* June Dewetering, Acting Principal, Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 23, 2004, the committee continued its consideration on issues dealing with productivity and competitiveness. (*See Issue No. 13, May 11, 2005, for the full text of the Order of Reference.*)

It was agreed that senators' and committee staff be permitted to stay in the room during the in camera meeting.

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee considered a draft report.

At 5:29 p.m., the Honourable Senator Meighen assumed the Chair.

At 5:33 p.m., the Honourable Senator Grafstein resumed the Chair.

It was moved by the Honourable Senator Tkachuk:

That the draft report be adopted as the report of the committee;

That the Chair and the Deputy Chair be empowered to approve the final version of the report taking into consideration today's discussion and with any necessary editorial, grammatical or translation changes required;

That, if possible, the Chair table this report in the Senate on Tuesday, June 21, 2005; and

That the Chair and Deputy Chair proceed with the communication plan discussed at today's meeting.

The question being put on the motion, it was adopted.

At 6:20 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

\_\_\_\_\_

OTTAWA, le mercredi 15 juin 2005

(34)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à huis clos, à 16 h 15, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Jeremiah S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Cowan, Fitzpatrick, Grafstein, Gustafson, Kelleher, C.P., Meighen, Moore, Plamondon et Tkachuk (9).

*Autre sénateur présent :* L'honorable sénateur Phalen (1).

*Également présents :* June Dewetering, analyste principale par intérim; Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 23 novembre 2004, le comité poursuit son examen des questions relatives à la productivité et à la compétitivité. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 13 du 11 mai 2005.*)

Il est convenu d'autoriser le personnel des sénateurs et du comité à assister à la réunion à huis clos.

Conformément à l'alinéa 92(2)f) du Règlement, le comité examine le programme proposé.

À 17 h 29, l'honorable sénateur Meighen assume la présidence.

À 17 h 33, l'honorable sénateur Grafstein reprend le fauteuil.

L'honorable sénateur Tkachuk propose :

Que le projet de rapport soit adopté en tant que rapport du comité;

Que le président et le vice-président soient autorisés à approuver la version définitive du rapport en tenant compte des discussions d'aujourd'hui et en y apportant tout changement jugé nécessaire, que ce soit au niveau de la forme, de la grammaire ou de la traduction;

Que, si possible, le président présente le rapport au Sénat le mardi 21 juin 2005; et

Que le président et le vice-président mettent à exécution le plan de communications dont il a été question à la réunion d'aujourd'hui.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 18 h 20, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

\_\_\_\_\_



OTTAWA, Thursday, June 16, 2005

(35)

[English]

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day, at 11:00 a.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Jeremiah S. Grafstein, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Fitzpatrick, Grafstein, Gustafson, Kelleher, P.C., Massicotte, Meighen, Moore, Plamondon and Tkachuk (9).

*In attendance:* Jean Dupuis and Sheena Starky, Analysts, Library of Parliament.

*Also present:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, November 16, 2004, the committee continued its consideration of consumer issues arising in the financial services sector. (See *Issue No. 1, November 18, 2004, for the full text of the Order of Reference.*)

WITNESSES:

*Ontario Securities Commission:*

David Brown, Chair;

Wendy Dey, Director Communications.

*Royal Canadian Mounted Police:*

Chief Superintendent Peter M. German, Director general, Financial Crime;

Superintendent J.R. (John) Sliter, Director, Integrated Market Enforcement Program, Federal and International Operations.

Mr. Brown made a statement and, with Ms. Dey, answered questions.

At 12:35 p.m., the committee suspended.

At 12:39 p.m., the committee resumed.

Chief Superintendent German and Superintendent Sliter answered questions.

At 1:22 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 16 juin 2005

(35)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 11 heures, dans la pièce n° 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Jeremiah S. Grafstein (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Fitzpatrick, Grafstein, Gustafson, Kelleher, C.P., Massicotte, Meighen, Moore, Plamondon et Tkachuk (9).

*Également présents :* Jean Dupuis et Sheena Starky, analystes, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 16 novembre 2004, le comité poursuit son examen des questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 1 du 18 novembre 2004.*)

TÉMOINS :

*Commission des valeurs mobilières de l'Ontario :*

David Brown, président;

Wendy Dey, directrice, Communications.

*Gendarmerie royale du Canada :*

Le surintendant principal Peter M. German, directeur général, Criminalité financière;

Le surintendant J.R. (John) Sliter, directeur, Programme de l'équipe intégrée de la police des marchés, Opérations fédérales et internationales.

M. Brown fait une déclaration et, de concert avec Mme Dey, répond aux questions.

À 12 h 35, le comité suspend ses travaux.

À 12 h 39, le comité reprend ses travaux.

Le surintendant principal German et le surintendant Sliter répondent aux questions.

À 13 h 22, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

*Le greffier du comité,*

Gérald Lafrenière

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Wednesday, June 8, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:06 p.m. to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator W. David Angus** (*Deputy Chairman*) in the chair.

[*English*]

**The Deputy Chairman:** I call the meeting to order. I am Senator David Angus, Deputy Chairman of the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. I have the privilege today of presiding over this special meeting in the absence of the Chairman, Senator Grafstein.

I extend a warm welcome to honourable senators and witnesses present and to television and Internet viewers across Canada who are watching these proceedings on CPAC and on the World Wide Web. This is the penultimate meeting with witnesses in our committee's oversight study on consumer protection issues arising in the financial services sector.

As Senator Grafstein said at the first meeting of these hearings last November 18:

Banking is more than just buying and selling money, it is about consumer confidence in the financial system... about keeping the economy strong and growing. The committee believes that parliamentary oversight is integral to the public confidence in the financial system and safeguarding the interests of all consumers.

It was in this spirit that we arranged for today's special hearing into certain aspects of the hedge fund industry in Canada before concluding our consumer study. This is a relatively unregulated area of our financial services sector, which has grown like Topsy in recent years and seems to be in a state of constant and profound change. As of 2004, an estimated \$26.6 billion was invested in hedge funds in Canada, at least half of it by retail investors.

On May 18, 2005, the Investment Dealers Association of Canada (IDA) issued a report on hedge funds that highlighted the need for a review of the applicable Canadian laws and regulations, and called for the inclusion of hedge fund products within Canada's regulatory system. While this falls primarily within provincial jurisdiction, the implications are federal in scope; and this committee believed that it would be remiss if it issued its report without some educated references to current hedge fund issues and concerns.

In this spirit, we are fortunate to have with us today witnesses from the Investment Dealers Association of Canada and from the Alternative Investment Management Association Limited

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mercredi 8 juin 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 6 afin d'examiner, pour en faire rapport, les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

**Le sénateur W. David Angus** (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le vice-président :** La séance est ouverte. Je suis le sénateur David Angus, vice-président du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. J'ai le privilège aujourd'hui de présider cette séance spéciale en l'absence du président, le sénateur Grafstein.

Je souhaite une chaleureuse bienvenue aux honorables sénateurs et aux témoins présents ainsi qu'à ceux qui nous regardent sur la chaîne télévisée CPAC et sur Internet. Il s'agit de l'avant-dernière réunion que notre comité consacrerait à l'étude des questions concernant la protection des consommateurs dans le secteur des services financiers.

Comme l'a déclaré le sénateur Grafstein à la première de ces réunions, le 18 novembre dernier :

Les services bancaires ne consistent pas seulement à acheter et à vendre de l'argent, il s'agit aussi de la confiance des consommateurs dans le système financier... C'est d'assurer la santé et la croissance de l'économie. Le comité croit que la surveillance du Parlement est essentielle pour que le public ait confiance dans le système financier et pour protéger les intérêts de tous les consommateurs.

C'est dans cet esprit que nous avons envisagé la réunion spéciale d'aujourd'hui qui portera sur certains aspects de l'industrie des fonds de couverture, avant de conclure notre étude sur les consommateurs. Il s'agit d'un domaine relativement peu réglementé de notre secteur des services financiers, qui a connu une croissance fulgurante ces dernières années et qui semble changer sans cesse en profondeur. En 2004, on estime que 26,6 milliards de dollars étaient investis dans les fonds de couverture au Canada, dont au moins la moitié par les petits investisseurs.

Le 18 mai 2005, l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières (ACCOVAM) publiait un rapport sur les fonds de couverture, qui faisait ressortir la nécessité d'un examen des lois et règlements canadiens applicables et demandait d'inclure les produits de fonds de couverture dans le système réglementaire canadien. Bien que cette question relève principalement de la compétence des provinces, les implications sont de portée fédérale. Notre comité a donc jugé qu'il ne saurait publier son rapport sans y inclure quelques réflexions informées sur les fonds de couverture et les préoccupations connexes.

Nous avons le bonheur aujourd'hui d'accueillir des témoins qui représentent l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières et Alternative Investment Management Association

(AIMA) to assist us in understanding hedge funds and their relevance to Canadians, especially from a consumer, retailer or investor protection perspective. Gentlemen, please proceed.

**Mr. James McGovern, Chairman, Alternative Investment Management Association Limited:** I will proceed with the formal report, which should take five or 10 minutes, and then we can have questions.

I am chairman of the Canadian chapter of AIMA, and with me is Gary Ostoich, who is AIMA Canada's legal counsel. We would like to thank the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce for the opportunity to meet with you and provide information regarding the hedge fund industry in Canada.

In the time allotted to us today, we will cover six areas: (1) who AIMA Canada is; (2) the role of hedge funds in capital markets; (3) the size and constituents of the Canadian hedge fund market; (4) regulation of hedge fund products in Canada; (5) current issues relating to hedge funds; and (6) the future of the Canadian hedge fund industry.

AIMA Canada is a chapter of the Alternative Investment Management Association Limited, which was established in the U.K. in 1990 as a direct result of the growing importance of alternative investments in global investment management. AIMA is a not-for-profit educational and research body that represents practitioners and institutional investors in hedge funds, managed futures and managed currency funds, in addition to suppliers to the industry such as prime brokers, administrators, lawyers and accountants.

AIMA's global membership comprises some 700 members in over 43 countries around the world, including the United Kingdom, France, Germany, Netherlands and Switzerland. It also has chapters in Australia, Hong Kong, China, Japan, Singapore, South Africa and Canada. AIMA Canada was established in March 2003, and has grown to over 70 corporate members, including some of the largest institutional investors in Canada, as well as some of the largest Canadian-based hedge funds and funds of hedge funds.

AIMA works closely with regulators and other interested parties around the world to promote the responsible use of alternative investments. In addition to providing complementary copies of educational materials produced by or on its behalf, AIMA holds both formal and informal discussions with regulators on behalf of its members. Examples of regulatory initiatives and material published by AIMA Canada include: "A Guide to Sound Practices for Canadian Hedge Fund Managers," which provides Canadian management with an overview of the many issues that should be considered by a hedge fund manager; "AIMA Canada Hedge Fund Primer," which is investor-friendly background material relating to hedge funds as an asset class; and providing comments and feedback on various industry regulatory guidelines and rules, such as National Instrument 81-106. We are currently working on a paper to be

Limited (AIMA). Ils nous aideront à comprendre les fonds de couverture et leur pertinence pour les Canadiens, en particulier du point de vue de la protection des consommateurs ou des investisseurs. Messieurs, vous avez la parole.

**M. James McGovern, président, Alternative Investment Management Association Limited :** Je présenterai notre exposé, ce qui devrait prendre cinq à dix minutes, puis nous répondrons à vos questions.

Je suis président de la section canadienne d'AIMA, et à mes côtés se trouve Gary Ostoich, conseiller juridique d'AIMA Canada. Nous remercions le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce de nous donner la possibilité de vous rencontrer et de vous renseigner sur l'industrie des fonds de couverture au Canada.

Dans le temps qui nous est imparti aujourd'hui, nous aborderons six thèmes : 1) qui est AIMA Canada; 2) le rôle des fonds de couverture sur les marchés financiers; 3) la taille et les éléments du marché canadien des fonds de couverture; 4) la réglementation des produits de fonds de couverture au Canada; 5) les enjeux actuels relatifs aux fonds de couverture; et 6) l'avenir de l'industrie canadienne des fonds de couverture.

AIMA Canada est une section d'Alternative Investment Management Association Limited, fondée au Royaume-Uni en 1990 à cause de l'importance grandissante des placements alternatifs dans la gestion mondiale des placements. AIMA est un organisme de recherche et d'éducation sans but lucratif qui représente les praticiens et les investisseurs institutionnels en fonds de couverture, en contrats à terme gérés et en fonds de gestion de devises, ainsi que les fournisseurs de l'industrie comme les courtiers désignés, les administrateurs, les avocats et les comptables.

AIMA compte environ 700 membres dans plus de 43 pays, dont le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, les Pays-Bas et la Suisse. Elle a aussi des sections en Australie, à Hong Kong, en Chine, au Japon, à Singapour, en Afrique du Sud et au Canada. AIMA Canada a été fondée en mars 2003, et compte plus de 70 sociétés membres, dont certains des plus gros investisseurs institutionnels au Canada, ainsi que certains des plus gros fonds de couverture et fonds de fonds de couverture établis au Canada.

AIMA collabore étroitement avec les organismes de réglementation et les autres parties intéressées dans le monde afin de promouvoir l'utilisation responsable des placements alternatifs. En plus d'offrir des exemplaires gratuits de matériel éducatif produit en son nom, AIMA a des discussions officielles et non officielles avec les organismes de réglementation au nom de ses membres. Les exemples d'initiatives réglementaires et de documents publiés par AIMA Canada comprennent : « A Guide to Sound Practices for Canadian Hedge Funds Managers », qui donne aux dirigeants canadiens un aperçu des nombreuses questions qui devraient être examinées par un gestionnaire de fonds de couverture; « Précis sur les fonds de couverture de AIMA Canada », un document qui fournit aux investisseurs des renseignements généraux sur les fonds de couverture comme catégorie d'actifs; et des commentaires et réactions sur diverses



released on June 14, entitled "A Guide to Sound Practices for Disclosure and Promotion of Alternative Investments in Canada," which contains detailed guidelines on disclosure and promotion of hedge fund products in Canada.

In its 2004 financial review system, the Bank of Canada stated that the term "hedge fund" covers a very diverse field of organizations and behaviour that defy any simple definition, and we would concur with that. Generally, a hedge fund is a private investment fund limited to a small number of sophisticated clients who regularly invest relatively large sums of money. These investors rely on the expertise of portfolio managers to generate returns.

The hedge fund industry is smaller than the traditional mutual fund industry not only because of its limited capital raising opportunities, but also because it needs to remain nimble enough to make profitable trades or investments without significant market impact. Hedge funds are often described as "absolute return investments." Unlike traditional mutual funds, they do not link their performance to any index or benchmark. Instead, they use the skill of their portfolio managers to implement proprietary trading strategies to generate returns independent of the movement of the broader market.

Although there are over 25 different classes of investment strategies that hedge funds may engage in, most hedge funds in Canada fall into a few categories. The most common investment strategy is equity long/short, in which a hedge fund purchases stocks it believes will rise in price and sells short those that it believes will decline in price, thus generating a profit in both rising and falling markets.

Another common strategy is a market neutral strategy, which is a variant of equity long/short in which long and short positions are matched so that the fund has limited exposure to the overall market direction. Less common investment strategies in Canada include convertible arbitrage, in which positions in convertible debt are hedged by selling short the underlying common shares, and managed futures strategies, which are based on capitalizing on trends in a variety of global markets such as currency and interest rates.

Additionally, some hedge funds use other hedge funds as their primary investments, thus creating portfolios or funds of hedge funds. Funds of hedge funds offer investors exposure

lignes directrices et règles des organismes de réglementation de l'industrie comme l'Instrument national 81-106. Nous rédigeons actuellement un document qui devrait paraître le 14 juin sous le titre « A Guide to Sound Practices for Disclosure and Promotion of Alternative Investments in Canada », qui présentera des lignes directrices détaillées sur la divulgation et la promotion des produits de fonds de couverture au Canada.

Dans sa revue du système financier en 2004, la Banque du Canada a déclaré que le terme « fonds de couverture » désigne un univers très hétérogène d'organisations et de comportement qui échappe à toute définition simple. Nous sommes d'accord avec cette affirmation. En règle générale, un fonds de couverture est un fonds de placement privé limité à un petit nombre de clients avertis qui investissent périodiquement de grandes sommes d'argent. Ces investisseurs se fient sur les compétences des gestionnaires de portefeuille pour obtenir un rendement sur leurs placements.

L'industrie des fonds de couverture est plus petite que celle des fonds communs de placement classiques, non seulement à cause de ses possibilités limitées de lever des capitaux, mais aussi parce qu'elle doit rester assez agile pour pouvoir effectuer des opérations ou des placements lucratifs sans avoir de grandes conséquences sur le marché. Les fonds de couverture sont souvent qualifiés de « placements au rendement absolu ». Contrairement aux fonds communs de placement classiques, ils ne relient pas leur rendement à un indice ou un repère. Ils font plutôt appel au savoir-faire de leurs gestionnaires de portefeuille pour mettre en œuvre leurs propres stratégies d'arbitrage afin d'obtenir des rendements indépendants de l'évolution du marché.

Bien qu'il existe plus de 25 catégories de stratégies de placement que les fonds de couverture peuvent appliquer, la plupart des fonds de couverture au Canada appartiennent à quelques catégories seulement. La stratégie de placement la plus courante est la stratégie de couverture d'actions (en compte/à découvert), selon laquelle un fonds de couverture achète les actions dont le cours devrait monter, selon lui, et vend à découvert celles dont il pense que le cours va baisser, ce qui permet de réaliser un profit à la fois sur les marchés haussiers et sur les marchés baissiers.

Une autre stratégie courante est la stratégie neutre au marché, qui est une variante de la couverture d'actions (en compte/à découvert) et où les positions en compte et à découvert sont appariées afin que le fonds soit relativement peu exposé à la direction générale du marché. Des stratégies de placement moins fréquentes au Canada comprennent l'arbitrage de convertibles, selon lequel les positions en titres convertibles sont couvertes en vendant à découvert les actions ordinaires sous-jacentes, et les stratégies de contrats à terme gérés, qui reposent sur l'exploitation des tendances sur divers marchés mondiaux, tels que ceux des devises et des taux d'intérêt.

De plus, certains fonds de couverture investissent principalement dans d'autres fonds, ce qui crée des portefeuilles ou des fonds de fonds de couverture. Les fonds de fonds de

to a wide variety of investment strategies selected by portfolio managers with considerable experience in the hedge fund marketplace.

Hedge funds provide significant benefits to investors, as well as the broader financial markets. Benefits to investors include portfolio diversification, because hedge funds returns traditionally have little or no correlation to the returns of more traditional stock and bond investments. Accordingly, hedge funds offer investors such as pension funds the opportunity to reduce portfolio volatility and enhance portfolio returns in economic environments in which traditional stock and bond investments offer limited opportunity. Hedge funds also provide investors with the opportunity to generate returns by investing in non-financial markets such as commodities.

They benefit financial markets by performing a number of vital roles. For example, hedge funds can act as shock absorbers in the marketplace by investing in volatile markets when others choose to remain on the sidelines. Hedge funds can also often act as whistle-blowers on companies, identifying, through shareholder activism, those companies that hedge funds believe have issues with their business or corporate governance; this can signal to corporate boards, other market participants or regulators that a problem may exist with a public company.

Hedge funds add depth and liquidity to all areas of the capital market, which contributes to efficiencies in pricing and promotes market stability. Finally, hedge funds often act as effective risk transfer conduits in the capital markets, particularly in the area of corporate and high yield credits.

The Canadian hedge fund market has continued to evolve and expand in recent years. As of June 2004, total assets in the Canadian hedge funds and hedge fund-related products totalled over \$20 billion. As recently as 1999, the Canadian market was made up of less than 50 hedge funds with roughly \$2.5 billion in managed assets. By June 2004, the market had grown to approximately 190 hedge funds and hedge fund-related products with \$26.6 billion in assets. This should be placed in the context of the global hedge fund marketplace, which is now over U.S. \$1 trillion in assets.

Approximately \$14.1 billion of hedge fund investments in Canada are owned by individual investors, with approximately 50 per cent of that amount held via principal-protected notes issued by highly rated financial institutions and government entities. However, Canadian pension plan assets represent

couverture permettent aux investisseurs de poursuivre les diverses stratégies de placement choisies par des gestionnaires de portefeuille qui possèdent une vaste expérience sur le marché des fonds de couverture.

Les fonds de couverture procurent des avantages importants aux investisseurs, ainsi qu'aux marchés financiers en général. Les avantages pour les investisseurs comprennent la diversification du portefeuille, parce que les rendements des fonds de couverture sont habituellement peu ou pas reliés aux rendements des placements classiques en actions et en obligations. Par conséquent, les fonds de couverture offrent aux investisseurs comme les caisses de retraite la possibilité d'atténuer la volatilité de leurs portefeuilles et d'améliorer les rendements des portefeuilles dans une conjoncture économique où les placements en actions et en obligations présentent des possibilités limitées. Les fonds de couverture donnent également aux investisseurs la possibilité d'obtenir des rendements en investissant dans des marchés non financiers comme ceux des produits de base.

Ils sont avantageux pour les marchés financiers parce qu'ils jouent plusieurs rôles vitaux. Par exemple, les fonds de couverture peuvent servir d'amortisseurs sur le marché en investissant sur des marchés fébriles lorsque d'autres choisissent de rester sur la touche. Ils peuvent aussi sonner l'alarme, en déterminant, grâce à l'activisme des actionnaires, quelles entreprises semblent éprouver des difficultés dans leurs affaires ou avoir des problèmes de gouvernance, ce qui peut signaler aux conseils d'administration, aux autres participants sur le marché ou aux organismes de réglementation qu'il existe un problème au sein d'une société ouverte au public.

Les fonds de couverture ajoutent de la profondeur et de la liquidité dans tous les secteurs du marché financier, ce qui contribue à l'efficacité de l'établissement des prix et favorise la stabilité du marché. Enfin, les fonds de couverture sont souvent un mécanisme efficace de transfert des risques sur les marchés financiers, en particulier dans le domaine du crédit commercial et du crédit à haut rendement.

Le marché canadien des fonds de couverture a continué d'évoluer et de prendre de l'expansion ces dernières années. En juin 2004, les actifs totaux dans les fonds de couverture canadiens et les produits connexes dépassaient 20 milliards de dollars. En 1999, le marché canadien comprenait moins de 50 fonds de couverture et représentait des actifs sous gestion d'environ 2,5 milliards de dollars. En juin 2004, le marché comptait environ 190 fonds de couverture et produits connexes et représentait des actifs de 26,6 milliards de dollars. Le marché mondial des fonds de couverture représente actuellement des actifs de plus de 1 billion de dollars américains.

Environ 14,1 milliards de dollars de placements dans des fonds de couverture au Canada appartiennent à des investisseurs individuels, dont environ 50 p. 100 au moyen de billets à capital protégé, qui sont émis par des institutions financières réputées et des organismes gouvernementaux. Mais les actifs des caisses de



a significant amount of the funds invested in hedge funds, with over 40 per cent of hedge fund investments in Canada held by institutions.

The \$14.1 billion hedge fund market in Canada consists of both single-manager hedge funds and funds of hedge funds. Of the approximately 190 hedge funds in the Canadian marketplace, about 55 per cent are single-manager funds, with an average size of \$39 million. The average size of a fund of hedge funds is slightly higher at \$44 million.

In addition to individual hedge fund managers, banks, mutual fund companies and insurance companies are also active in offering hedge funds and hedge fund-related products to Canadian investors. Several traditional mutual fund companies have supplemented their investment funds by establishing alternative investment funds, employing strategies such as short-selling and modest leverage, which are traditionally associated with hedge funds.

Several banks have also begun to offer hedge fund-related products, such as principal-protected deposit notes. These products offer principal protection because at maturity an investor will receive at least their principal back, together with a return linked to the performance of a hedge fund, which is typically a fund of hedge funds. These principal-protected products are primarily offered in the retail sector, and provide investors with exposure to the hedge fund sector without having to meet large minimum investment or "accredited investor" rules that are typically required for a direct investment in a hedge fund. In recent years, the principal-protected products have gained an increasing share of the hedge fund marketplace in Canada.

Alternative investments such as hedge funds can be structured in a variety of ways, but regardless of the legal form, the regulation applicable to the offer, promotion and sale of the hedge fund is similar. Money managers such as mutual fund managers and hedge fund managers need to be registered with provincial securities commissions in order to manage money for clients. The requirement to register with securities regulatory authorities to provide portfolio management services is an expensive and time-consuming process. It involves demonstrating significant previous experience to securities regulators as well as developing and maintaining a comprehensive compliance program for the money management firm. As a money manager registered with a provincial securities commission, a hedge fund manager is subject to a compliance audit by securities regulators.

retraite canadiennes représentent un pourcentage important des montants investis dans les fonds de couverture, puisque plus de 40 p. 100 des placements dans des fonds de couverture au Canada sont détenus par des institutions.

Le marché des fonds de couverture de 14,1 milliards de dollars au Canada comprend les fonds de couverture gérés par un gestionnaire unique et les fonds de fonds de couverture. Sur les quelque 190 fonds de couverture qui existent sur le marché canadien, environ 55 p. 100 sont gérés par un gestionnaire unique et leur taille moyenne est de 39 millions de dollars. La taille moyenne des fonds de fonds de couverture est un peu plus élevée, à 44 millions de dollars.

En plus des gestionnaires individuels de fonds de couverture, les banques, les sociétés de placement à capital variable et les compagnies d'assurance sont également actives et offrent des fonds de couverture et des produits connexes aux investisseurs canadiens. Plusieurs sociétés de placement à capital variable ont ajouté à leurs fonds de placement des fonds de placements alternatifs, en employant des stratégies comme la vente à découvert et de faibles leviers, habituellement associés aux fonds de couverture.

Plusieurs banques ont également commencé à offrir des produits reliés aux fonds de couverture, comme des billets à capital protégé. Ces produits offrent la protection du capital parce qu'à leur échéance l'investisseur recouvrera au moins le principal, ainsi qu'un revenu lié au rendement du fonds de couverture, qui est habituellement un fonds de fonds de couverture. Ces produits à capital protégé sont principalement offerts aux petits investisseurs, et ils permettent aux investisseurs d'avoir accès aux fonds de couverture sans devoir investir une importante somme minimale ou se plier aux règles applicables aux « investisseurs agréés » exigées habituellement pour un placement direct dans un fonds de couverture. Ces dernières années, les produits à capital protégé sont devenus de plus en plus importants sur le marché des fonds de couverture au Canada.

Les placements alternatifs comme les fonds de couverture peuvent être structurés de nombreuses façons, mais quelle que soit leur forme juridique, la réglementation applicable à l'offre, à la promotion et à la vente des fonds de couverture est semblable. Les conseillers financiers comme les gestionnaires de fonds communs de placement et de fonds de couverture doivent être inscrits auprès des commissions provinciales des valeurs mobilières afin de pouvoir gérer l'argent de leurs clients. L'inscription auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières pour pouvoir offrir des services de gestion de portefeuille est un processus long et coûteux. La société de gestion financière doit notamment démontrer aux autorités qu'elle possède une importante expérience préalable et mettre en place et appliquer un programme exhaustif de conformité. À titre de conseiller financier inscrit auprès d'une commission provinciale des valeurs mobilières, le gestionnaire de fonds de couverture est assujéti à des vérifications de conformité effectuées par les organismes de réglementation des valeurs mobilières.



Access to public markets in Canada is subject to numerous regulations that are intended to maintain the integrity of the Canadian financial market and protect investors. Hedge funds that offer their securities in Canada or to Canadian residents must comply with these regulations.

In Canada, hedge funds are marketed in the retail market and the exempt market. The retail market refers to distribution to the general investing public by way of prospectus offerings or other offerings that are not subject to or exempt from securities regulations, such as principal-protected banknote offerings. The most frequently relied upon exemptions used to sell hedge fund products are the "accredited investor" and "pooled fund" exemptions, as well as the principal-protected banknote offerings.

The accredited investor exemption allows institutional investors and individuals with high assets or net worth, or income above a certain threshold, to invest in non-prospectus offerings. The pooled fund exemption allows investors who invest more than a specific dollar amount in a single fund to participate in non-prospectus offerings.

It is worthwhile mentioning that, despite the growth in the high net worth segment of the exempt market, much of the investment in hedge funds tends to come from institutional investors, including pension funds, governments and Canadian and global funds of hedge funds.

Retail investors have begun to constitute a larger source of investors for Canadian hedge funds and Canadian distributors due to the advent of various structured products that are either exempted from the application of the prospectus rules or are offered by way of a prospectus. Some common products include prospectus-offered, exchange-listed, non-redeemable investment funds whose returns are linked to the performance of hedge funds, and principal-protected, hedge-fund-linked bank deposit notes.

Aside from securities regulations, Canadian hedge fund managers are also required to comply with provincial and federal privacy legislation in connection with the collection, use, disclosure and disposal of personal information about their investors. Hedge funds are also subject to certain reporting requirements under Canadian anti-money laundering and anti-terrorist financing legislation.

There are also restrictions on the advertising and promotional strategies that Canadian hedge funds can employ. For instance, securities legislation generally prohibits the promotion of privately offered investments in securities on radio or television. In certain Canadian jurisdictions, subject to strict guidelines,

L'accès aux marchés publics au Canada est assujéti à de nombreux règlements visant à maintenir l'intégrité du marché financier canadien et à protéger les investisseurs. Les fonds de couverture qui offrent leurs titres au Canada ou aux résidents canadiens doivent se conformer à ces règlements.

Au Canada, les fonds de couverture sont offerts sur le marché de détail et sur le marché non réglementé. Le marché de détail désigne le placement auprès du public investisseur en général, au moyen de prospectus ou d'autres offres qui ne sont pas assujettis aux règlements sur les valeurs mobilières, comme les offres de billets à capital protégé par les banques. Les dépenses utilisées le plus souvent pour vendre des produits de fonds de couverture sont la dispense d'« investisseur agréé » et la dispense de « placement minimum », ainsi que les billets à capital protégé émis par les banques.

La dispense d'investisseur agréé permet aux investisseurs institutionnels et aux particuliers fortunés, ou dont le revenu dépasse un certain niveau, d'investir dans des titres offerts sans prospectus. La dispense de placement minimum permet aux investisseurs qui investissent davantage qu'un montant minimum déterminé dans un même fonds de participer à une offre sans prospectus.

Il convient de souligner que, malgré la croissance du segment des particuliers fortunés du marché non réglementé, une grande partie des placements effectués dans les fonds de couverture ont tendance à venir des investisseurs institutionnels, y compris les caisses de retraite, les gouvernements et les fonds canadiens et mondiaux de fonds de couverture.

Les petits investisseurs ont commencé à constituer une plus grande source d'investisseurs pour les fonds de couverture canadiens et les placeurs canadiens à cause de l'arrivée sur le marché de divers produits structurés qui sont soit dispensés de l'application des règles relatives aux prospectus soit offerts par prospectus. Certains produits communs comprennent des fonds de placement offerts par prospectus, cotés en Bourse, non remboursables dont les rendements sont liés au rendement des fonds de couverture, et des billets à capital protégé émis par les banques et reliés à des fonds de couverture.

En plus des règlements sur les valeurs mobilières, les gestionnaires de fonds de couverture canadiens doivent également se conformer aux lois provinciales et fédérales en matière de protection des renseignements personnels dans la collecte, l'utilisation, la communication et l'élimination des renseignements personnels sur leurs investisseurs. Les fonds de couverture sont également assujettis à certaines exigences en matière de présentation de rapports, en vertu des lois canadiennes sur le blanchiment de l'argent et la lutte contre le financement des activités terroristes.

Il y a également des restrictions au sujet des stratégies de publicité et de promotion que les fonds de couverture canadiens peuvent employer. Ainsi, les lois sur les valeurs mobilières interdisent habituellement la promotion à la radio ou à la télévision de placements privés dans des titres. Dans certaines

hedge funds are permitted to advertise an offering of securities to credit investors in newspapers and other print media.

Not unlike the bank lending market, which experiences problem loans from time to time, the hedge fund market has also had its share of problem hedge funds and distributors. In some cases, Canadian institutional investors have been caught off guard by problems that have occurred with hedge funds situated and managed outside Canada, such as the Lancer fund, whose investors included the City of Montreal, the University of Montreal, the Chagnon Foundation and Bombardier. In other cases, Canadian hedge funds have experienced losses or other problems that have resulted in the funds being closed down and liquidated.

Recently, two Canadian hedge fund-related issues have been highlighted by the press — Portus Alternative Asset Management, based in Toronto, and Norshield Financial Group, based in Montreal. Portus reportedly sold approximately \$750 million in hedge fund products to 26,000 retail investors across Canada and is being investigated by various provincial securities commissions for violating securities laws. It is alleged that Portus improperly offered their products to non-accredited investors, and that neither Portus nor its distributors conducted the necessary due diligence and suitability tests with respect to recommending their products.

Norshield reportedly managed approximately \$450 million in fund of funds products for mainly high net worth and institutional investors. Norshield recently announced to investors that it was preventing any further redemptions from its funds pending an orderly liquidation of its underlying investments.

Both Portus and Norshield are still being reviewed by several securities regulators across Canada and final determinations regarding their situations have not yet been made. However, it appears that the issues surrounding these firms are very different and should not be seen as hedge fund issues per se, even though both Portus and Norshield were involved in the hedge fund business.

From our perspective, the Portus situation primarily involves compliance and due diligence issues. The compliance issue relates to sales practices and disclosure as well as to the suitability of the fund for retail investors. The due diligence concern relates to the referred selling practices involving regulated third parties who participated in the marketing and distribution of Portus products.

For Norshield, it appears there was a run on the fund by investors caused by a number of factors, including bad publicity in Quebec relating to litigation. This has caused liquidity problems in certain of Norshield's underlying funds.

provinces canadiennes, à condition de se conformer à des directives strictes, les fonds de couverture peuvent annoncer dans la presse écrite des offres de titres aux investisseurs agréés.

Un peu comme sur le marché des prêts bancaires, qui a des problèmes avec certains prêts de temps en temps, le marché des fonds de couverture a eu lui aussi son lot de fonds de couverture et de placeurs problématiques. Dans certains cas, les investisseurs institutionnels canadiens ont été surpris par des problèmes relatifs à des fonds de couverture situés ou gérés hors du Canada, comme le fonds Lancer, dont les investisseurs comprenaient la Ville de Montréal, l'Université de Montréal, la Fondation Chagnon et Bombardier. Dans d'autres cas, des fonds de couverture canadiens ont subi des pertes ou éprouvé d'autres difficultés qui ont entraîné leur fermeture et leur liquidation.

Récemment, deux problèmes touchant à des fonds de couverture canadiens ont été signalés dans la presse — Portus Alternative Asset Management, établi à Toronto, et Norshield Financial Group, établi à Montréal. Portus aurait vendu pour environ 750 millions de dollars de produits de fonds de couverture à 26 000 petits investisseurs au Canada et fait l'objet d'une enquête par diverses commissions provinciales des valeurs mobilières parce qu'elle aurait enfreint les lois sur les valeurs mobilières. Il semblerait que Portus aurait offert ses produits à des investisseurs non agréés et que ni Portus ni ses placeurs n'ont effectué les contrôles préalables et les évaluations nécessaires avant de recommander leurs produits.

Norshield aurait géré environ 450 millions de dollars de produits de fonds de fonds s'adressant principalement aux particuliers fortunés et aux investisseurs institutionnels. Norshield a annoncé récemment aux investisseurs qu'il empêchait d'autres rachats de ses fonds en attendant la liquidation ordonnée de ses placements sous-jacents.

Portus et Norshield font encore l'objet d'examen de la part de plusieurs organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada et les décisions finales concernant leurs situations n'ont pas encore été prises. Mais il semble que les problèmes de ces entreprises sont très différents et ne devraient pas être considérés comme des problèmes propres aux fonds de couverture en soi, même si Portus et Norshield exerçaient des activités relatives aux fonds de couverture.

À notre avis, la situation de Portus découle principalement de problèmes de conformité et de diligence raisonnable. Le problème de conformité est lié aux pratiques de vente et de divulgation ainsi qu'à la pertinence du fonds pour les petits investisseurs. Le problème de diligence raisonnable est lié aux pratiques de ventes sur recommandation mettant en cause des tierces parties qui ont participé à la commercialisation et au placement des produits de Portus.

Pour Norshield, il semble que les investisseurs aient voulu vendre massivement leurs titres à cause de plusieurs facteurs, notamment la mauvaise publicité au Québec à cause des poursuites. C'est ce qui a provoqué des problèmes de liquidités pour certains fonds sous-jacents de Norshield.

One of the risks in investing with hedge funds, which is similar to other investments such as private equity, is that if too many investors want to exit a fund on a given date, the fund may not have enough liquidity to allow them to do so. Therefore, a "gate" will be invoked to permit an orderly liquidation of investments and exit from the fund.

AIMA Canada recognizes that as the hedge fund market continues to evolve inside and outside Canada, regulatory agencies will be reviewing existing regulation to ensure that it is broad enough to protect less sophisticated investors. We strongly support proper and adequate regulation to protect retail investors. In the United States, the Securities and Exchange Commission (SEC) recently enacted rules to require hedge fund investment managers based in the U.S., or hedge funds selling to certain U.S. investors, to be registered with the SEC, a requirement that most Canadian provinces have had in place for some time.

In summary, AIMA Canada sees strong growth in the Canadian hedge fund industry, which currently involves some of the largest and most sophisticated financial institutions in this country. The industry is strong and fundamentally sound. AIMA Canada will continue to work with industry participants and Canadian regulatory authorities to promote the responsible use of alternative investments; and to further our objective of increasing investor education and transparency and promoting due diligence and related best practices.

**Senator Meighen:** I have several questions regarding your outlook on the future of the hedge fund industry. First, is the popularity of hedge funds tied to the fortunes of the investment scene, that is, do low yields drive people toward hedge funds? If so, when yields increase, will the move toward hedge funds dissipate?

In the U.S., there is \$1 trillion invested in hedge funds. In Canada, it is in the order of \$26 billion. Do you see explosive growth in the hedge fund industry in Canada, assuming a continuing low-yield environment?

**Mr. Ostoich:** With regard to where we see the industry growing, many commentators think the hedge fund industry is a bit "toppy," which means that there are a lot of participants in it. The hedge fund industry likely will not grow as fast as it has in the past because most hedge funds are started by entrepreneurial people, many of whom came from bank trading desks that use strategies that have existed in the capital markets for quite some time. Then they venture off and put together private pools of money to make money for

L'un des risques qu'il y a à investir dans des fonds de couverture, un peu comme pour d'autres placements comme le financement privé, est que si un trop grand nombre d'investisseurs veulent sortir d'un fonds à une date donnée, le fonds n'aura peut-être pas suffisamment de liquidités pour leur permettre de le faire. Par conséquent, le fonds demandera un temps d'arrêt afin de permettre la liquidation ordonnée des placements et la sortie du fonds.

AIMA Canada reconnaît que, à mesure que le marché des fonds de couverture continuera d'évoluer au Canada et à l'étranger, les organismes de réglementation examineront les règlements existants afin de s'assurer qu'ils sont assez larges pour protéger les investisseurs moins avertis. Nous recommandons fortement une réglementation pertinente et suffisante pour protéger les petits investisseurs. Aux États-Unis, la Securities and Exchange Commission (SEC) a adopté récemment des règles afin d'exiger que les gestionnaires de fonds de couverture établis aux États-Unis ou les fonds de couverture qui vendent leurs produits à certains investisseurs américains soient inscrits auprès de la SEC, une exigence qui existe déjà depuis un certain temps dans la plupart des provinces canadiennes.

En résumé, AIMA Canada entrevoit une forte croissance de l'industrie canadienne des fonds de couverture, qui compte actuellement certaines des institutions financières les plus importantes et les plus averties au pays. L'industrie est solide et fondamentalement en santé. AIMA Canada continuera de travailler avec les participants de l'industrie et les organismes de réglementation canadiens afin de promouvoir l'utilisation des placements alternatifs et d'atteindre notre objectif de mieux informer les investisseurs, d'être plus transparents et de promouvoir la diligence raisonnable et les pratiques exemplaires connexes.

**Le sénateur Meighen :** J'ai plusieurs questions concernant votre vision de l'avenir de l'industrie des fonds de couverture. Premièrement, la popularité de ces fonds est-elle liée à l'évolution sur le marché de l'investissement, autrement dit, les faibles rendements poussent-ils les gens vers les fonds de couverture? Dans l'affirmative, quand les rendements augmenteront, la ruée vers les fonds de couverture s'essouffera-t-elle?

Aux États-Unis, un billion de dollars est investi dans les fonds de couverture. Au Canada, ces investissements se chiffrent à environ 26 milliards de dollars. Prévoyez-vous une explosion de la croissance de l'industrie des fonds de couverture au Canada, si les rendements demeurent peu élevés?

**M. Ostoich :** En ce qui concerne l'évolution de l'industrie, de nombreux observateurs croient que l'industrie des fonds de couverture est un peu saturée, ce qui veut dire qu'il y a de nombreux participants. Cette industrie ne grandira probablement pas aussi vite que par le passé parce que la plupart des fonds de couverture sont créés par des entrepreneurs, dont un grand nombre sont issus des salles d'arbitrage des banques, qui utilisent des stratégies appliquées depuis un certain temps déjà sur les marchés financiers. Ils se lancent en affaires et réunissent des



their investors — and often themselves. Most hedge fund managers have a significant amount of their own capital in their fund.

They charge a lot of money for their services — typically a 2 per cent management fee, plus 20 per cent of their performance. If a hedge fund manager makes \$1 million, he or she keeps keep 20 per cent of that. If a hedge fund does not perform, the money quickly leaves and the fund goes out of business.

In response to your question about where the hedge fund business is going, it is not only about the yields but about what can be extracted from the hedge funds globally in this marketplace. As we have seen in the convertible market and the merger arbitrage market, there are so many participants crowding the market, including banks and mutual funds, that the returns are not there.

Thus, large investors in hedge funds that are still globally high net worth will not tolerate low returns. They are there for the expertise and the ability to extract a return in the marketplace that is different from a traditional index return. Commentators may have different opinions, but generally, although people are talking about growth in that trillion-dollar industry, there is a pause right now. Hedge fund returns challenging this year because the managers are not magicians — they cannot produce returns that are not there in the marketplace. Certain strategies may never come back and a hedge fund will look for new strategies for the future. I think we will see growth, but not to the extent that we have seen it in the past.

**Mr. McGovern:** If you divide the market into institutional participants and individual investors, the institutions that have historically favoured alternative investments are the U.S. endowments such as Harvard and Yale, which have fairly sophisticated trustees. They understand the system and process and were early to adopt hedge funds. We are now beginning to see many corporate plans involved in hedge funds as well, in part because of the yields. Their asset liability studies may indicate challenges for them in meeting their obligations to their employees; and they are also looking for the diversification properties that alternatives can give them — not only hedge funds but also real estate, oil and gas, timber, venture capital, private equity, et cetera.

Institutions have moved in this direction for prudent diversification and asset allocation reasons. On the retail and high net worth side, the rationale is more varied. Part of it is yield, obviously, with the rates so low. I am a veteran of the mutual fund industry, where there were investors who were referred to as “GIC refugees” — people who ran from GICs to mutual funds as rates fell and markets performed

capitaux afin de faire gagner de l'argent à leurs investisseurs et souvent d'en gagner eux aussi. La plupart des gestionnaires de fonds de couverture ont eux-mêmes investi de fortes sommes dans leur fonds.

Leurs services ne sont pas donnés. Ils exigent habituellement une commission de gestion de 2 p. 100, plus 20 p. 100 de leur rendement. Si le gestionnaire d'un fonds de couverture réalise un bénéfice de 1 million de dollars, il en garde 20 p. 100. Si le fonds n'est pas lucratif, les investisseurs l'abandonnent rapidement et il disparaît.

En réponse à votre question au sujet de l'avenir des fonds de couverture, ce n'est pas lié simplement aux rendements mais aussi à ce qu'on peut tirer des fonds de couverture sur ce marché. Comme on l'a vu sur le marché des titres convertibles et sur le marché de l'arbitrage des fusions, il y a tellement de participants sur le marché, y compris les banques et les fonds communs de placement, que les rendements ne sont plus ce qu'ils étaient.

Par conséquent, les grands investisseurs dans des fonds de couverture qui sont encore fortunés ne tolèrent plus les rendements peu élevés. Ils sont là pour tirer parti d'un savoir-faire et de la capacité d'obtenir un rendement sur le marché différent du rendement classique des indices. Les observateurs peuvent avoir des opinions différentes mais, en règle générale, même s'il est question de croissance dans une industrie qui représente des billions de dollars, il y a une pause actuellement. Les rendements élevés sur les fonds de couverture sont difficiles à obtenir cette année parce que les gestionnaires ne sont pas des magiciens — ils ne peuvent pas obtenir l'impossible. Certaines stratégies ne reviendront peut-être jamais et un fonds de couverture en cherchera de nouvelles pour l'avenir. Je pense que nous verrons une croissance, mais pas comme par le passé.

**M. McGovern :** Si vous divisez le marché entre les participants institutionnels et les investisseurs individuels, les institutions qui ont privilégié les placements alternatifs par le passé sont des fondations américaines comme Harvard et Yale, qui ont des fiduciaires assez avertis. Ils comprennent le système et le processus et ont adopté très tôt les fonds de couverture. Nous commençons maintenant à voir de nombreux régimes d'entreprise se lancer eux aussi dans les fonds de couverture, en partie à cause des rendements. Leurs analyses de l'actif et du passif peuvent indiquer qu'ils auront du mal à remplir leurs obligations envers leurs employés; et ils recherchent les possibilités de diversification que les placements alternatifs peuvent leur offrir — non seulement les fonds de couverture mais aussi l'immobilier, le pétrole et le gaz, les produits forestiers, le capital risque, le financement privé, et cetera.

Les institutions sont allées dans cette direction pour effectuer une diversification prudente et mieux affecter leurs actifs. Chez les petits investisseurs et les particuliers fortunés, les motifs sont plus variés. L'un d'eux est bien sûr le rendement, vu que les taux d'intérêt sont si bas. Je suis un ancien de l'industrie des fonds communs de placement, et je me souviens que des investisseurs étaient qualifiés de « réfugiés des certificats de placement

well. When markets did not perform well through the tech bubble, there was a combination of both declining yields and declining equity markets.

For individual investors and high net worth investors, who have been the bedrock of the alternative industry for decades internationally, part of the impetus is pure fear. They do not want to subject their capital to the vagaries of the market. It is a combination of yields, fear of other asset classes and the need for diversification.

Good financial planners, such as well-run endowments and corporate plans, will see this as something to put into their portfolios. They might find that this year they are not doing great, but the bond and equity markets have not done well either. As Mr. Ostoich said, hedge fund managers are not magicians; they need opportunities just like any other market managers.

**Senator Meighen:** One phrase you did not use was "market volatility." Does a hedge fund prosper in a volatile market?

**Mr. McGovern:** Yes, it does. There are about 25 different sub-strategies. My day job is working at a fund of funds. We see an inordinate number of managers and strategies from all over the world, and a good number of those strategies are focused on market volatility. These managers try to purchase volatility; and if you understand how to do that, you are in the top 1 per cent. Essentially, it is about buying volatility cheaply, assuming that some kind of event will occur in the market so that the volatility expands. People get nervous when that happens and sell; so if you are a buyer of volatility, you can make a great deal of money in that environment. That is why institutional investors like to invest in hedge funds. If you are an equity or a debt investor, you usually do not benefit by rising volatility; you normally lose money in those scenarios. This is a way to make money when the markets get choppy.

**Senator Meighen:** No less an authority than Mr. Greenspan agrees with you that after its rapid advance, the hedge fund industry could temporarily shrink and many wealthy fund managers and investors could become less wealthy. In his speech in Beijing, he said that hedge funds "should not pose a threat to financial stability as long as lending banks manage their risk sensibly."

It is human nature that we are all lemmings and banks are the biggest lemmings going. A few years ago, the big thing was sovereign loans; banks were shovelling out money to countries all over the world and lost a bundle in the process. Is there any

garantis ». C'est ainsi qu'on désignait ceux qui abandonnaient les certificats de placement pour se tourner vers les fonds communs quand les taux baissaient et que les marchés allaient bien. Quand les marchés n'ont pas donné de bons résultats, avec la bulle technologique, il y a eu une combinaison de baisse des rendements et de déclin des marchés boursiers.

Pour les investisseurs individuels et les particuliers fortunés, qui ont été la pierre d'assise de l'industrie mondiale des placements alternatifs pendant des décennies, un motif est la peur, pure et simple. Ils ne veulent pas assujettir leurs capitaux aux caprices du marché. C'est un mélange de rendements, de peur des autres catégories d'actifs et de besoin de diversification.

Les bons planificateurs financiers, comme les fondations bien dirigées et les régimes des sociétés, y voient un produit à mettre dans leurs portefeuilles. Ils trouveront peut-être que les rendements ne sont pas fantastiques cette année, mais les marchés obligataires et boursiers ne vont pas bien non plus. Comme l'a déclaré M. Ostoich, les gestionnaires de fonds de couverture ne sont pas des magiciens; il leur faut des occasions à saisir, comme n'importe quel autre gestionnaire actif sur le marché.

**Le sénateur Meighen :** Une expression que vous n'avez pas utilisée est « volatilité du marché ». Un fonds de couverture peut-il prospérer dans un marché volatil?

**M. McGovern :** Oui. Il y a environ 25 stratégies différentes. Le jour, je travaille dans un fonds de fonds. Nous voyons un nombre incroyable de gestionnaires et de stratégies du monde entier, et un bon nombre de ces stratégies sont axées sur la volatilité du marché. Ces gestionnaires s'efforcent d'acheter la volatilité du marché; et quand on comprend comment le faire, on se retrouve parmi les meilleurs. Essentiellement, il s'agit d'acheter la volatilité à bon marché, en supposant qu'un événement quelconque va se produire sur le marché afin d'accroître cette volatilité. Les gens deviennent nerveux quand cela se produit et ils vendent; alors quand on est un acheteur de volatilité, on peut faire de gros sous dans un tel environnement. C'est pour cette raison que les investisseurs institutionnels aiment investir dans les fonds de couverture. Quand on investit dans les actions ou les obligations, on ne profite habituellement pas d'une volatilité accrue, on perd habituellement de l'argent dans ces scénarios. C'est une façon de faire de l'argent quand les marchés deviennent agités.

**Le sénateur Meighen :** Une sommité comme M. Greenspan convient avec vous qu'après ses progrès rapides, l'industrie des fonds de couverture pourrait rétrécir temporairement et que de nombreux gestionnaires de fonds et investisseurs fortunés pourraient devenir moins riches. Dans son discours à Beijing, il a déclaré que les fonds de couverture ne devraient pas présenter de danger pour la stabilité financière tant que les banques prêteuses gèrent leurs risques raisonnablement.

Les humains sont des lemmings et les banques les plus gros lemmings sur terre. Il y a quelques années, les prêts souverains étaient la grosse mode; les banques ont creusé pour prêter à qui mieux mieux dans le monde entier et ont perdu une fortune.



reason to believe that with hedge funds being the fashion, banks are not shovelling out money indiscriminately and will not be caught?

**Mr. Ostoich:** The banks had a wake-up call in 1998 with Long-Term Capital Management, an infamous hedge fund in the United States that was leveraged to the hilt. It ended up close to complete liquidation until a number of banks were brought together to save it. The result was a President's working group paper in the U.S. that required banks to look at their counterparties, such as hedge funds and other parties in the marketplace, to ensure that leverage was under control. They are doing it much more in terms of that industry, monitoring who their counterparties are and the margin requirements to ensure to what extent monies are being lent. It is a similar kind of learning exercise as the experience in Canada, when banks were lending to real estate companies at high leverage; they learned a lesson from that.

The lesson in 1998 was good for global banks that participated. It has had a big effect in the marketplace in terms of what banks know about leverage in respect of hedge funds and other classes of investments. This goes to the principal-protected note market. If anyone can issue a principal-protected note, it is the banks because they have tremendous resources.

I have dealt with teams of people at banks dedicated to hedge funds only. If I were to pick one party to issue a note in the marketplace, it would be a bank. Banks can understand a complicated structure, can ensure that due diligence is practised and have the credit to support the note. They are perfect for that.

**Senator Massicotte:** The Bank of Canada is doing a study right now to determine the potential consequences at the extreme. I will let the bank and the Office of the Superintendent of Financial Institutions of Canada, OSFI, decide how to manage the prudence issue. My question related to the many investors who are either exempt or sophisticated: What do they expect? The old securities law would suggest that for those investors, it is "buyer beware"; there is no need for rules or regulatory disclosure.

Obviously, AIMA supports that approach for the large and/or sophisticated buyer, that there should be no minimum form of disclosure or understanding other than the registration of the dealer and the ethical aspects.

**Mr. Ostoich:** I believe that there is adequate regulation in place. The SEC has gone through months of debate on regulating hedge funds; and Canadian provinces have had it for years, if not decades. Canadian hedge fund managers are similar to mutual fund managers; the actual manager is regulated by provincial authority.

**Senator Massicotte:** My understanding of this regulation is that you must be registered. However, in some provinces you must file financial statements and in some provinces not; there is no

Y a-t-il des raisons de croire que, maintenant que les fonds de couverture sont à la mode, les banques ne sont pas en train de creuser pour prêter aveuglément et que personne ne les attrapera?

**M. Ostoich :** Les banques se sont réveillées en 1998 avec Long-Term Capital Management, un fonds de couverture de triste mémoire aux États-Unis, qui était endetté jusqu'au cou. Il s'est retrouvé près de la liquidation complète jusqu'à ce que certaines banques se réunissent pour le sauver. Il en est découlé le rapport du groupe de travail du Président qui a exigé que les banques examinent leurs contreparties, comme les fonds de couverture et d'autres parties sur le marché, pour s'assurer que les leviers n'étaient pas exagérés. Cela se fait beaucoup plus dans cette industrie, on surveille les contreparties et les exigences en matière de marges afin de connaître l'ampleur des prêts. C'est une occasion d'apprendre, un peu comme on l'a fait au Canada lorsque les banques prêtaient à des sociétés immobilières très endettées; elles en ont tiré une leçon.

La leçon en 1998 a été bonne pour les banques d'envergure mondiale qui y ont participé. Elle a eu une grande incidence sur le marché. Les banques connaissent mieux l'effet de levier dans les fonds de couverture et d'autres catégories de placements. C'est utile sur le marché des billets à capital protégé. Si quelqu'un peut émettre un billet à capital protégé, c'est bien les banques, parce qu'elles ont des ressources phénoménales.

J'ai fait affaire avec des équipes dans les banques qui se consacraient uniquement aux fonds de couverture. Si je devais choisir un émetteur d'un billet sur le marché, ce serait une banque. Les banques comprennent une structure compliquée, peuvent s'assurer que les contrôles préalables sont effectués et elles ont le crédit pour appuyer le billet. Elles sont parfaites pour cela.

**Le sénateur Massicotte :** La Banque du Canada mène une étude actuellement pour déterminer les conséquences extrêmes éventuelles. Je laisserai la Banque et le Bureau du surintendant des institutions financières décider comment gérer la prudence. Ma question porte sur les nombreux investisseurs qui ne sont pas réglementés ou avisés : à quoi s'attendent-ils? Les anciennes lois sur les valeurs mobilières semblent indiquer que, pour ces investisseurs, la prudence de l'acheteur est de mise et qu'il n'y a pas besoin de règles ni de divulgation obligatoire.

De toute évidence, AIMA appuie cette approche pour les grands acheteurs et/ou les acheteurs avisés; il ne devrait pas y avoir d'autre forme de divulgation ou de mécanisme que l'inscription du courtier et les aspects éthiques.

**M. Ostoich :** Je pense que les règlements en place sont adéquats. La SEC a discuté pendant des mois de la réglementation des fonds de couverture; et les provinces canadiennes le font depuis des années, voire des décennies. Les gestionnaires de fonds de couverture canadiens ressemblent aux gestionnaires des fonds communs de placement; le gestionnaire réel est régi par l'organisme de réglementation provincial.

**Le sénateur Massicotte :** Si je comprends bien ce règlement, vous devez être inscrit. Mais dans certaines provinces, il faut présenter des états financiers et dans d'autres, pas; il n'y a pas



standard form regarding disclosure of the investment type or standard format for the fees. It is the participant, rather than the form of investment, that is registered. Am I correct?

**Mr. Ostoich:** Yes. There is no standard form for the offering document. I am not saying that is a good thing, but it is similar to private equity that institutions buy and any type of high net worth product that goes to the individual stockholder.

**Senator Massicotte:** Is the investing public making comments as to the adequacy of that reporting? Is the sophisticated investor saying we do not agree there should be no minimum disclosure or format?

**Mr. McGovern:** With respect to the major institutions in Canada, there is a lot of disclosure, transparency and due diligence done.

**The Deputy Chairman:** You mean voluntarily?

**Mr. McGovern:** Voluntarily in the sense that if it is not provided, they will not make the investment. All of those things will be shared with that investor.

**Senator Massicotte:** You are depending on the fact that these people are sophisticated, and therefore will be fully knowledgeable of all the risks in terms of the conditions of their investments. I do not necessarily dispute that, but that is obviously the bottom-line question.

When you speak of Norshield, was that the one involved recently with Cinar?

**Mr. McGovern:** That is right.

**Senator Massicotte:** You say in your disclosure that it is simply a runt of the fund. However, last week, I had a long discussion with a lawyer representing Richter, who I think has been appointed as a receiver, and it seems to be much more than that — it is basically fraud.

**Mr. Ostoich:** We are just going by what is being said in the public press in terms of Norshield.

**Senator Massicotte:** Even if Norshield is fraud or misrepresentation, I presume your argument would be “buyer beware.” These were sophisticated investors who knew what they were doing; life is full of risks and they should have been aware of the risks they were taking.

**Mr. McGovern:** Yes. If that is the case, it would be unfortunate, but these things happen from time to time. In the international marketplace, we have Lancer and Manhattan; it is easy to name off the ones that were not good experiences.

However, these are exceptions to the rule — there are thousands of hedge funds that have done a good job for investors. When you look at the money flow from institutions into these strategies, it speaks volumes as to the quality of the people that are engaged in the marketplace.

Like any industry, you are going to have a few folks that are not up to snuff. It behooves the institution or the investor to ferret that out. In any type of investment, you have to do that work.

d'uniformisation de la divulgation du type de placement ni des commissions. C'est le participant plutôt que le type de placement qui est inscrit, n'est-ce pas?

**M. Ostoich :** Oui. Il n'y a pas d'uniformisation de la notice d'offre. Je ne dis pas que c'est une bonne chose, mais c'est un peu comme un financement privé que les institutions achètent et n'importe quel type de produit à forte valeur nette qui s'adresse à l'actionnaire individuel.

**Le sénateur Massicotte :** Est-ce que le public investisseur dit ce qu'il pense au sujet de la pertinence de ces rapports? L'investisseur averti dit-il qu'il n'est pas d'accord pour qu'il n'y ait pas de divulgation minimale?

**M. McGovern :** Dans les grandes institutions au Canada, il y a beaucoup de renseignements communiqués, de transparence et de contrôles préalables.

**Le vice-président :** Volontairement, vous croyez?

**M. McGovern :** Volontairement, en ce sens que si ces renseignements ne sont pas fournis, ils n'investissent pas. Tous ces renseignements sont communiqués à l'investisseur.

**Le sénateur Massicotte :** Vous dépendez du fait que ces investisseurs sont avertis, et donc qu'ils connaissent pleinement tous les risques que comportent leurs placements. Je ne le conteste pas nécessairement, mais c'est évidemment la question déterminante qu'il faut se poser.

Quand vous parlez de Norshield, vous faites allusion à l'entreprise qui était reliée récemment à Cinar?

**M. McGovern :** C'est exact.

**Le sénateur Massicotte :** Vous dites qu'il s'agit simplement de ventes massives. Mais la semaine dernière, j'ai eu une longue discussion avec un avocat représentant Richter, qui, je pense a été nommé syndic, et il semble que c'est bien plus que cela — c'est essentiellement une fraude.

**M. Ostoich :** Nous nous fions simplement à ce qui est déclaré dans la presse au sujet de Norshield.

**Le sénateur Massicotte :** Même si Norshield est une affaire de fraude ou de tromperie, je suppose que votre argument serait que l'acheteur doit être prudent. Il s'agissait d'investisseurs avertis qui savaient ce qu'ils faisaient; la vie est pleine de risques et ils devaient être au courant des risques qu'ils prenaient.

**M. McGovern :** Oui. Si c'est le cas, ce serait malheureux, mais cela arrive de temps à autre. Sur le marché international, il y a Lancer et Manhattan; il est facile de nommer les mauvaises expériences.

Mais ce sont des exceptions à la règle — il y a des milliers de fonds de couverture qui ont fait un bon travail pour les investisseurs. Quand on regarde les sommes énormes que les institutions investissent dans ces stratégies, cela démontre bien la qualité des gens actifs sur le marché.

Comme dans n'importe quelle industrie, il y a quelques personnes qui ne sont pas à la hauteur. Il incombe à l'institution ou à l'investisseur de les repérer. Pour n'importe quel type d'investissement, il faut faire ce travail.

**Senator Massicotte:** The good news is it tells people the funds are not all alike or equal, so make sure to do your due diligence.

Hedge funds were initially created to hedge risk. Today, I would make the observation that it is a high-risk, high-return investment portfolio. Is that accurate?

**Mr. McGovern:** No, I would not support that. Hedge funds are different return streams and different risk streams associated with generating those returns. When people buy a stock, they are trying to earn the equity risk premium — when they buy a bond, it is the debt premium over government security. Hedge funds have different ways of earning different return streams. The problem with the definition is that there are hedge funds out there that do not hedge, that are levered and very aggressive.

**Senator Massicotte:** Most of them are levered, with the exception of retail products, are they not?

**Mr. McGovern:** No. There are two different forms of leverage. There is accounting leverage, which is how big my balance sheet is; and there is risk leverage, which is how much exposure do I have to any specific thing?

For example, I could have a long/short equity manager; that is a very popular strategy in Canada. Typically, they would have something like 130 to 150 per cent exposure to the market, which might be 80 per cent long and 60 per cent short. Therefore, my net market exposure is 20 per cent, but I have taken on some margin within the IDA and government limits. The investor is buying manager risk from me, paying for the fact that I know how to pick stocks, long and short. He or she is not paying me to earn the equity risk premium because I only have 20 per cent market exposure there.

It is a very different proposition, and it is one that is valuable to the investor if the manager has skill. This is one of reasons why the fund of funds approach has been so popular. There are professional allocators that try to find these managers and mitigate the idiosyncratic risk of investing with only one hedge fund.

If you invest in a single hedge fund, it is akin to investing in one stock. As Mr. Ostoich said, the hedge fund manager is not a magician; he has a balance sheet and an income statement and he tries to earn returns. With a fund of funds, you spread that idiosyncratic risk over 20 or 25 different hedge funds and strategies, which is very useful for a portfolio

**Senator Plamondon:** You said you do not advertise on TV or over the radio. Where do you find those sophisticated individuals — are they referred by the banks? Also, how is the hedge fund manager regulated; and how do you measure the sophistication of a client?

**Le sénateur Massicotte :** La bonne nouvelle c'est que cela dit aux gens que tous les fonds ne sont pas semblables ou égaux, et qu'il faut donc effectuer ses propres contrôles.

Les fonds de couverture ont été créés pour couvrir les risques. Aujourd'hui, je trouve qu'il s'agit d'un portefeuille de placements à haut risque et à rendement élevé, n'est-ce pas?

**M. McGovern :** Non, je ne le crois pas. Les fonds de couverture ont des flux de rendement et des flux de risque différents pour obtenir ces rendements. Quand on achète une action, on essaie de gagner la prime de risque du marché d'actions — quand on achète une obligation, c'est la prime du marché des obligations par rapport à la garantie du gouvernement. Les fonds de couverture ont différents moyens d'obtenir différents flux de rendement. Le problème que pose la définition, c'est qu'il y a des fonds de couverture qui ne couvrent rien, ils jouent sur l'effet de levier et sont très énergiques.

**Le sénateur Massicotte :** La plupart d'entre eux jouent sur l'effet de levier, sauf les produits de détail, n'est-ce pas?

**M. McGovern :** Non. Il y a deux types de leviers. Il y a le levier comptable, c'est-à-dire la taille du bilan; et il y a le levier de risque, soit l'exposition à l'égard d'un risque en particulier.

Par exemple, je pourrais avoir une stratégie de couverture d'actions (en compte/à découvert), qui est une stratégie très populaire au Canada. Habituellement, il y a une exposition d'environ 130 à 150 p. 100 aux risques du marché, soit 80 p. 100 en compte et 60 p. 100 à découvert. Par conséquent, mon exposition nette est de 20 p. 100, mais j'ai utilisé une marge dans les limites fixées par l'ACCOVAM et le gouvernement. L'investisseur m'achète le risque de gestion, il paie pour le fait que je sais comment choisir des actions en compte et à découvert. Il ne me paie pas pour obtenir la prime de risque du marché des actions, parce que mon exposition au risque du marché n'est que de 20 p. 100.

C'est une proposition très différente et elle est précieuse pour l'investisseur, si le gestionnaire est habile. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'approche des fonds de fonds est si populaire. Il y a des répartiteurs professionnels qui s'efforcent de trouver ces gestionnaires et d'atténuer le risque idiosyncratique qu'il y a à investir dans un seul fonds de couverture.

Quand on investit dans un seul fonds de couverture, c'est un peu comme investir dans les actions d'une seule entreprise. Comme l'a dit M. Ostoich, le gestionnaire de fonds de couverture n'est pas un magicien; il a un bilan et un état des résultats et il s'efforce de réaliser un profit. Avec un fonds de fonds, on répartit ce risque idiosyncratique dans 20 ou 25 stratégies et fonds de couverture, ce qui est très utile pour un portefeuille.

**Le sénateur Plamondon :** Vous dites que vous ne faites pas de publicité à la télévision ou à la radio. Où trouvez-vous ces investisseurs avertis — sont-ils recommandés par les banques? Comment le gestionnaire du fonds de couverture est-il réglementé et comment déterminez-vous si un client est averti?

**Mr. Ostoich:** In the case of hedge funds or any investment, it goes to the issue of who is bringing in an investor and whether proper due diligence has been done. On high net worth, there is typically an arms-length broker who tells a client, "We have some printed information relating to a hedge fund; it looks like a good investment and maybe you should take a look at it and enter it into your portfolio." Typically, it is a third party broker who is going to get a commission out of that transaction.

**Senator Plamondon:** Is this commission apart from the 2 per cent that the hedge fund manager has and the 20 per cent on the return? How many fees like that are there?

**Mr. Ostoich:** It may or may not be. It can be, and usually is, an additional fee. That is not always the case, however; some managers take it out of their own 2 per cent.

On the hedge fund side, most would prefer to have no retail investors in their fund. They would rather have 10, 20 or 50 investors than deal with thousands of retail investors. When hedge funds go out in the marketplace and someone says, "we want to raise capital for you," they are very guarded about giving up any of their fees. They would typically put an additional fee on that.

**Senator Plamondon:** Who does the customer analysis? Is it the broker or the hedge fund manager?

**Mr. Ostoich:** It is the broker. It is the person who is selling the hedge fund, which sometimes could be a hedge fund, but more often is the broker.

**Senator Plamondon:** Is he is the one who is regulated and has a permit from a provincial authority?

**Mr. Ostoich:** Exactly. The provincial securities commission regulates the hedge fund manager. In Ontario, it requires that the manager, just like a mutual fund manager, must be regulated as an investment counsellor or portfolio manager.

**Senator Plamondon:** Does the hedge fund manager need a permit?

**Mr. Ostoich:** A hedge fund manager is a portfolio manager, and receives a registration from a provincial commission. In Ontario, it needs to be renewed every year and is subject to proficiency.

**Senator Plamondon:** Are the obligations of the hedge fund manager different from those of the broker?

**Mr. McGovern:** There are two parties to the transaction. There is the manufacturer, or the hedge fund manager, and the intermediary, who is usually a broker-dealer, and the client is in the middle.

**M. Ostoich :** Dans le cas des fonds de couverture ou de tout autre placement, la question qui se pose est qui va chercher l'investisseur et s'il y a diligence raisonnable. Sur le marché des investisseurs à avoir net élevé, il y a habituellement un courtier indépendant qui dit au client qu'il a de la documentation sur un fonds de couverture, que le fonds semble un bon investissement et que le client devrait peut-être lire la documentation et ajouter le fonds à son portefeuille. Habituellement, c'est un autre courtier qui obtient la commission sur cette transaction.

**Le sénateur Plamondon :** C'est une commission différente des 2 p. 100 du gestionnaire du fonds de couverture et des 20 p. 100 sur le rendement? Combien y a-t-il de commissions de ce genre-là?

**M. Ostoich :** Elle est parfois différente, mais pas toujours. Elle peut être et est habituellement une commission supplémentaire. Mais ce n'est pas toujours le cas. Certains gestionnaires la paient à même leur propre commission de 2 p. 100.

Quant aux fonds de couverture, la plupart préféreraient ne pas avoir de petits investisseurs dans leur fonds. Ils préféreraient avoir 10, 20 ou 50 investisseurs plutôt que de faire affaire avec des milliers de petits investisseurs. Quand un fonds de couverture se lance sur le marché et que quelqu'un offre de trouver du capital, il hésite à renoncer à ses commissions. Ils ajoutent habituellement une commission supplémentaire.

**Le sénateur Plamondon :** Qui analyse le client? Le courtier ou le gestionnaire du fonds de couverture?

**M. Ostoich :** Le courtier. C'est la personne qui vend le fonds de couverture. C'est parfois un fonds de couverture, mais le plus souvent, c'est le courtier.

**Le sénateur Plamondon :** C'est lui qui est réglementé et qui a un permis d'un organisme provincial?

**M. Ostoich :** Exactement. La commission provinciale des valeurs mobilières régit le gestionnaire du fonds de couverture. En Ontario, elle exige que le gestionnaire, comme un gestionnaire de fonds commun de placement, soit régi comme conseiller en placement ou gestionnaire de portefeuille.

**Le sénateur Plamondon :** Le gestionnaire du fonds de couverture a-t-il besoin d'un permis?

**M. Ostoich :** Un gestionnaire de fonds de couverture est un gestionnaire de portefeuille, et il est inscrit auprès d'une commission provinciale. En Ontario, il doit renouveler son adhésion tous les ans et est assujéti à des examens de compétences.

**Le sénateur Plamondon :** Les obligations du gestionnaire de fonds de couverture différent-elles de celles du courtier?

**M. McGovern :** Il y a deux parties à la transaction. Il y a le producteur, ou le gestionnaire du fonds de couverture, et l'intermédiaire, qui est habituellement un courtier, et le client se trouve entre les deux.



The manufacturers must be registered, and they are subject to various levels of regulation. The intermediary, as a fiduciary in the transaction, must adhere to the know-your-client rule and ensure that the investment is suitable for the customer. As well, every province has different regulations.

In Ontario, there are certain exemptions available. One of them is a minimum investment exemption, which means that if an investor must be prepared to put \$150,000 into the fund to be allowed in, although the broker still must ensure that it is a suitable investment.

The second way you can buy the fund is by meeting the accredited investor test. In Ontario, that it means that the investor earns \$200,000 a year, with the likelihood of continuing to earn that, or the investor and his or her spouse earn a combined income of \$300,000. The third way to be allowed to buy the fund is by having \$1 million of liquid net worth.

**Senator Plamondon:** That is not sophisticated.

**Mr. McGovern:** No, it is wealthy. It is the definition of an accredited investor. I think the rationale is that the person can afford to lose the investment.

**Senator Plamondon:** Are you saying that to be wealthy is to be sophisticated?

**Mr. McGovern:** I am not saying that; I am just saying that is the definition of an accredited investor. Is the term used in Quebec "sophisticated?" Most other jurisdictions use the term "accredited," which simply means that you are wealthy.

**Mr. Ostoich:** It means that you have met a standard that the regulators have determined. The U.S. adopted a model like that years ago, and the Canadian provinces have adopted a similar model.

**Senator Plamondon:** It does not mean that you know anything about investing.

**Mr. McGovern:** That is correct.

**Mr. Ostoich:** You still rely on your broker as to whether this is a suitable product for you.

**Mr. McGovern:** If you are not accredited and do not meet the minimum investment threshold, certain provinces will exempt you if you are prepared to sign a risk acknowledgment form. For example, in B.C., if you are prepared to sign a form that says you know what you are doing and know that you could lose all your money, you can buy.

There are three basic things that the manufacturer relies on for a client to buy a hedge fund, and the intermediary has the responsibility to ensure that it is suitable for the customer.

The only other way that an individual investor can buy is through a principal-protected note. That is an obligation of the financial institution that falls outside of the domain of the securities commissions. It is commercial paper. Because the hedge fund is packaged in commercial paper, it is vetted by the bank

Les producteurs doivent être inscrits, et ils sont assujettis à divers règlements. L'intermédiaire, à titre de fiduciaire dans la transaction, doit appliquer la règle selon laquelle il faut connaître son client et s'assurer que le placement lui convient. De plus, toutes les provinces ont des règlements différents.

En Ontario, il y a certaines dispenses. L'une d'entre elles est la dispense de placement minimum, qui signifie qu'un investisseur doit être disposé à investir 150 000 \$ dans le fonds pour y être admis, encore que le courtier doive s'assurer qu'il s'agit d'un placement convenable.

La deuxième façon d'entrer dans le fonds consiste à répondre aux exigences de l'investisseur agréé. En Ontario, cela veut dire que l'investisseur a un revenu de 200 000 \$ par année, et qu'il est probable qu'il continuera à toucher ce revenu ou que l'investisseur et son conjoint ont un revenu combiné de 300 000 \$. La troisième façon, c'est de posséder un avoir net liquide de 1 million de dollars.

**Le sénateur Plamondon :** Ce n'est pas un acquéreur averti.

**M. McGovern :** Non, c'est un investisseur fortuné. C'est la définition d'un investisseur agréé. Je pense que le raisonnement est que l'investisseur peut se permettre de perdre son placement.

**Le sénateur Plamondon :** Êtes-vous en train de dire qu'être riche c'est être averti?

**M. McGovern :** Je ne dis pas cela; je dis simplement que c'est la définition d'un investisseur agréé. Est-ce qu'on emploie le terme « averti » au Québec? La plupart des autres provinces emploient le terme « agréé », qui signifie simplement qu'on est fortuné.

**M. Ostoich :** Cela veut dire qu'on répond à une norme fixée par les organismes de réglementation. Les États-Unis ont adopté un modèle semblable il y a des années, et les provinces canadiennes ont adopté un modèle semblable.

**Le sénateur Plamondon :** Cela ne veut pas dire qu'on connaît quoi que ce soit aux placements.

**M. McGovern :** C'est exact.

**M. Ostoich :** On se fie encore à son courtier pour déterminer si c'est un produit qui convient.

**M. McGovern :** Quand on n'est pas agréé et qu'on ne remplit pas les conditions relatives au placement minimum, certaines provinces prévoient une dispense à condition de signer un formulaire de reconnaissance de risque. Par exemple, en Colombie-Britannique, quand on est prêt à signer un formulaire qui stipule qu'on sait ce qu'on fait et qu'on sait qu'on peut perdre tout son argent, alors on peut acheter.

Le producteur se fonde sur trois critères fondamentaux pour qu'un client achète un fonds de couverture, et l'intermédiaire a la responsabilité de s'assurer que le fonds convient au client.

La seule autre manière d'acheter, pour un investisseur individuel, c'est par l'entremise d'un billet à capital protégé. Il s'agit d'une obligation de l'institution financière, qui ne relève pas des commissions des valeurs mobilières. C'est un effet commercial. Parce que le fonds de couverture est présenté dans un

and is subject to OSFI and Bank Act rules. The bank puts its name on it, so it does the due diligence; it ensures that the pricing, distribution and secondary markets are created and so on.

**The Deputy Chairman:** Even though it is a guaranteed protection, you will get your initial principal back less all these fees.

**Mr. McGovern:** The other fees related to principal-protected notes are the fees of the bank.

**The Deputy Chairman:** The investor can still be out-of-pocket.

**Mr. McGovern:** Absolutely.

**Mr. Ostoich:** Principal-protected notes are used for many things, such as stock indices that may never come back. You are right that the fee has to be deducted from the return.

**Senator Kelleher:** I am involved with a monetary authority that has over 4,000 hedge funds, and I am concerned about the apparent lack of regulation, although this does not necessarily apply to Canada.

If I inherit \$250,000 and want to invest it in a hedge fund, I would not know how to find those people. Second, if I do find them, is there a government regulatory body that affords me some form of protection?

**Mr. Ostoich:** There are government regulatory bodies that afford protection. You will have to purchase a hedge fund through a regulated intermediary. That intermediary could be your existing broker at one of the large brokerages, or it could be a limited market dealer who is also registered with the Ontario Securities Commission.

The intermediary has a statutory responsibility to ensure that this investment is suitable for you. If your \$250,000 represents 95 per cent of your net worth and you want to invest \$200,000 in a hedge fund, the broker should tell you that it is not a suitable investment for you. You could insist on buying it, but you will be buying it through an intermediary who is regulated.

**The Deputy Chairman:** He has the right to go directly to the fund; he wants to know how to find it.

**Mr. Ostoich:** The fund has to have someone within it that is regulated. The IDA report speaks of a limited market dealer registration in Ontario. That person, wearing a different hat, has a responsibility to know the client.

You could do the same thing with private equity or any type of investment. Every large financial institution has private equity transactions, which are not regulated. The adviser is not required to be regulated by the provincial authorities.

**Senator Kelleher:** That is one of my concerns.

effet commercial, il est garanti par la banque et assujéti aux règles du BSIF et de la Loi sur les banques. La banque y appose son nom et effectue les contrôles préalables; elle s'assure que le prix, le placement et les marchés secondaires sont établis, et cetera.

**Le vice-président :** Même si la protection est garantie, on se fait rembourser le principal moins toutes les commissions.

**M. McGovern :** Les autres commissions applicables aux billets à capital protégé sont celles exigées par la banque.

**Le vice-président :** L'investisseur peut encore perdre de l'argent.

**M. McGovern :** Absolument.

**M. Ostoich :** Les billets à capital protégé sont utilisés pour bien des choses, comme des indices boursiers qui peuvent ne jamais revenir. Vous avez raison de dire que les commissions sont retranchées du rendement.

**Le sénateur Kelleher :** Je connais une autorité monétaire qui a plus de 4 000 fonds de couverture, et je m'inquiète de l'absence apparente de réglementation, encore que cela ne s'applique pas nécessairement au Canada.

Si j'hérite de 250 000 \$ et que je veux investir cette somme dans un fonds de couverture, je devrais savoir comment trouver ces gens. Deuxièmement, si je les trouve, y a-t-il un organisme de réglementation pour me protéger?

**M. Ostoich :** Il y a des organismes de réglementation qui offrent une protection. Vous devrez acheter un fonds de couverture par l'entremise d'un intermédiaire réglementé. Cet intermédiaire pourrait être votre courtier dans une grande maison de courtage ou un courtier sur le marché des valeurs dispensées qui serait également inscrit auprès de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

L'intermédiaire a l'obligation de s'assurer que le placement vous convient. Si vos 250 000 \$ représentent 95 p. 100 de votre avoir net et que vous voulez investir 200 000 \$ dans un fonds de couverture, le courtier devrait vous dire que ce placement ne vous convient pas. Vous pourriez insister pour l'acheter, mais vous l'achèteriez par l'entremise d'un intermédiaire réglementé.

**Le vice-président :** Il a le droit d'aller directement au fonds; il veut savoir comment le trouver.

**M. Ostoich :** Il doit y avoir au fonds quelqu'un qui est réglementé. Le rapport de l'ACCOVAM parle de l'inscription d'un courtier sur le marché des valeurs dispensées en Ontario. Cette personne, à un titre différent, a la responsabilité de connaître le client.

Vous pourriez faire la même chose avec un financement privé ou tout autre type de placement. Toutes les grandes institutions financières ont des transactions de financement privé, qui ne sont pas réglementées. Le conseiller n'est pas tenu d'être régi par les autorités provinciales.

**Le sénateur Kelleher :** C'est ce qui m'inquiète.

**Mr. Ostoich:** I agree with you. The dividing line between the two is blurry. Our system has always required hedge fund advisers to be regulated.

To answer your question, someone has to advise you on it. Whether they do a proper job is another matter.

**Senator Kelleher:** If I buy shares with Imperial Oil, I get a share certificate at least. However, I do not understand what I get when I invest in "a hedge fund."

**Mr. Ostoich:** You may or may not get a certificate. With most domestic hedge funds, you would. If they are bought through a brokerage channel on FundServ, it is the same as with a mutual fund. With a mutual fund, you do not get a physical certificate. Typically, if you bought a hedge fund outside Canada, you would be issued a piece of paper that said, "Here is evidence that you have purchased \$200,000 worth of hedge funds."

**Mr. McGovern:** The key issue when buying through an intermediary is that the intermediary has to be regulated. However, that does not mean the intermediary is sophisticated. One of AIMA's goals is to continue to educate; while much has been done, there is still more to do in terms of alternatives.

Some of the biggest endowments are not putting 100 per cent of their money into hedge funds; instead, it is in the magnitude of 15 per cent to 20 per cent. If an adviser says that you need to be 100 per cent in hedge funds, then that adviser clearly needs some education.

**Senator Kelleher:** I am not convinced about the soundness of hedge funds.

**The Deputy Chairman:** We will hear from the intermediary's self-regulating body in a few minutes. You indicated there is a blurry line between a private equity fund and a hedge fund. How would you characterize a private equity fund compared to a hedge fund, which you said is indefinable?

**Mr. Ostoich:** Mainly it is a question of involvement: Are you actively managing the investment pool or is it a more passive investment? In a private equity pool, people are investing in one or more companies underneath, so it is a more passive investment approach.

In either case, there is evaluation and oversight by the fund managers, who also practice due diligence when selecting investments; but hedge fund managers tend to be more active and aggressive in trading. Having said that, there are many large hedge funds globally that do the whole range.

**M. Ostoich :** Je suis d'accord avec vous. La ligne de démarcation entre les deux est vague. Notre système a toujours exigé que les conseillers des fonds de couverture soient réglementés.

Pour répondre à votre question, quelqu'un doit vous conseiller. Que les conseils soient judicieux, c'est une autre affaire.

**Le sénateur Kelleher :** Si j'achète des actions de la Pétrolière impériale, j'obtiens au moins un certificat. Mais je ne comprends pas ce que j'obtiens quand j'investis dans un « fonds de couverture ».

**M. Ostoich :** Vous aurez peut-être un certificat, mais peut-être pas. Pour la plupart des fonds de couverture canadiens, vous en recevriez un. S'ils sont achetés par l'entremise d'un service de courtage sur FundServ, c'est la même chose que pour un fonds commun de placement. Avec un fonds commun de placement, vous n'obtiendriez pas de certificat. Habituellement, si vous achetiez un fonds de couverture à l'étranger, vous recevriez un papier qui dirait : « Voici la preuve que vous avez acheté pour 200 000 \$ de fonds de couverture ».

**M. McGovern :** Ce qui importe le plus quand on achète par l'entremise d'un intermédiaire, c'est que l'intermédiaire soit réglementé. Mais cela ne signifie pas que l'intermédiaire est averti. L'un des buts d'AIMA est de continuer à éduquer; malgré le chemin parcouru, il y a encore beaucoup à faire pour mieux faire connaître les placements alternatifs.

Certaines des plus grandes fondations n'investissent pas tout leur argent dans les fonds de couverture; le pourcentage est plutôt de 15 à 20 p. 100. Si un conseiller vous dit que vous devez tout placer dans un fonds de couverture, alors il a vraiment besoin d'être renseigné.

**Le sénateur Kelleher :** Je ne suis pas convaincu de la solidité des fonds de couverture.

**Le vice-président :** Nous entendrons l'organisme d'autoréglementation des intermédiaires dans quelques minutes. Vous avez affirmé que la ligne est floue entre un fonds de financement privé et un fonds de couverture. Comment définiriez-vous un fonds de financement privé par rapport à un fonds de couverture, que vous qualifiez d'indéfinissable?

**M. Ostoich :** C'est principalement une question de participation : gérez-vous activement le fonds de placement ou est-ce un placement plus passif? Dans un fonds de financement privé, on investit dans une ou plusieurs sociétés sous-jacentes, alors l'approche est plus passive.

Dans les deux cas, les gestionnaires du fonds font une évaluation et assurent une surveillance, et ils effectuent des contrôles préalables dans le choix des placements; mais les gestionnaires de fonds de couverture ont tendance à être plus actifs et plus énergiques dans l'arbitrage. Cela dit, il y a de nombreux grands fonds de couverture dans le monde qui ont toute cette gamme d'activités.



**The Deputy Chairman:** The key word is “private.” Would it be fair to say that a private equity fund is a group of high net worth individuals who have pooled their resources and hired smart operators to find businesses in which to invest or to purchase?

**Mr. McGovern:** That market is much more dominated by institutions because the lock-up periods on the investment typically run five to 10 years. With a hedge fund, the liquidity requirements are generally lower than that. However, the entire fund investment community is much more active in the search for investments — shareholder activism crosses all the various investment lines.

**Senator Massicotte:** Is the equity fund one of your categories?

**Mr. McGovern:** Are you referring to long/short equity?

**Senator Massicotte:** When the chairman refers to what we call an “equity fund,” it actually falls within your definition of a hedge fund.

**Senator Moore:** Mr. McGovern, you mentioned that there were 190 hedge funds in Canada as of June 2004; are they all listed on the TSE?

**Mr. McGovern:** Most of them are private funds.

**Senator Moore:** How many are listed?

**Mr. McGovern:** There are three or four listed funds.

**Mr. Ostoich:** None of the advisers is listed, but a handful of them have a product that is listed. The actual adviser is similar to a mutual fund company.

**Senator Moore:** The adviser is registered in each province where business is conducted, but what about the fund he manages?

**Mr. Ostoich:** Only a very small number are listed on a stock exchange.

**Senator Moore:** With regard to leveraging, if there is a \$100 million fund and manager needs \$200 million to pursue an opportunity he has found, will he borrow the extra money from a source?

**Mr. McGovern:** The hedge fund usually has a prime broker. In the U.S., it might be Morgan Stanley or Goldman Sachs, or in Canada it might be the Royal Bank of Canada or the other major banks, and they will provide the manager with the credit to invest.

**Senator Moore:** The credit and lending is subject to due diligence.

**Mr. McGovern:** Yes, as well as regulation.

**Senator Moore:** How many funds of hedge funds are there?

**Mr. McGovern:** There are approximately 12 funds of hedge funds.

**The Deputy Chairman:** Does that include the 190 hedge funds?

**Le vice-président :** Le mot clé est « privé ». Serait-il juste d'affirmer qu'un fonds de financement privé est un groupe d'investisseurs à avoir net élevé qui ont mis en commun leurs ressources et embauché des gens intelligents pour leur trouver des entreprises où investir ou à acheter?

**M. McGovern :** Ce marché est beaucoup plus dominé par les institutions parce que les placements sont habituellement bloqués pendant cinq à dix ans. Avec un fonds de couverture, les exigences en matière de liquidités sont généralement inférieures. Mais tout le milieu des fonds est beaucoup plus actif dans la recherche de placements — l'activisme des actionnaires se fait sentir dans tous les types de placements.

**Le sénateur Massicotte :** Le fonds d'actions?

**M. McGovern :** Vous voulez dire les fonds d'actions à position en compte et à découvert?

**Le sénateur Massicotte :** Quand le président parle de « fonds d'actions », cela correspond à votre définition d'un fonds de couverture.

**Le sénateur Moore :** Monsieur McGovern, vous avez indiqué qu'il y avait environ 190 fonds de couverture au Canada en juin 2004; sont-ils tous cotés à la Bourse de Toronto?

**M. McGovern :** La plupart sont des fonds privés.

**Le sénateur Moore :** Combien sont cotés en Bourse?

**M. McGovern :** Trois ou quatre.

**M. Ostoich :** Aucun des conseillers n'est coté en Bourse; mais quelques-uns offrent un produit coté. Le conseiller ressemble à une société d'investissement à capital variable.

**Le sénateur Moore :** Le conseiller est inscrit dans chaque province où il fait des affaires, mais qu'en est-il du fonds qu'il gère?

**M. Ostoich :** Un très petit nombre sont cotés en Bourse.

**Le sénateur Moore :** En ce qui concerne les leviers, s'il y a un fonds de 100 millions de dollars et que le gestionnaire a besoin de 200 millions de dollars pour poursuivre un débouché qu'il a trouvé, empruntera-t-il la somme manquante?

**M. McGovern :** Le fonds de couverture a habituellement un courtier désigné. Aux États-Unis, ce pourrait être Morgan Stanley ou Goldman Sachs, ou au Canada, ce pourrait être la Banque Royale du Canada ou les autres grandes banques, et elles donneront au gestionnaire le crédit pour investir.

**Le sénateur Moore :** Le crédit et les prêts sont assujettis à la diligence raisonnable.

**M. McGovern :** Oui, et à la réglementation.

**Le sénateur Moore :** Combien y a-t-il de fonds de fonds de couverture?

**M. McGovern :** Il y a environ douze fonds de fonds de couverture.

**Le vice-président :** Qui comprennent les 190 fonds de couverture?

**Mr. McGovern:** Yes; as the comments note, there are many small managers and a few large managers.

**Senator Moore:** Did hedge funds exist before 1990?

**Mr. McGovern:** Yes.

**Senator Moore:** Were they in Canada?

**Mr. McGovern:** There were probably a few. It depends whether it is defined as an organized entity. Bank prop desks have been around forever and they act like hedge funds; but most people attribute the first hedge funds to Mr. Alfred Jones in 1949. He started a basic long/short, what is now called a "Jones Model" hedge fund.

**Senator Moore:** Has anyone taken it another step, to a fund of fund of funds? If the fund of funds looks like the best way to hedge your bets, has someone gone to the third level?

**Mr. McGovern:** Yes.

**Senator Moore:** Has that occurred in Canada?

**Mr. McGovern:** Not that I am aware of, but in Switzerland they have several that they call "3F" funds.

**Senator Moore:** How do they perform compared to the others?

**Mr. McGovern:** I do not have any data on that. Generally, they are not well-received in the public, from what I understand.

**Senator Moore:** With regard to research analysts, the U.S. brokerage firms used to use research analysts for corporate research. The regulator has put an end to that, so I guess the hedge funds are an attractive place for these research people to find work. How is that being regulated so that they do not advise inappropriately, as occurred in the United States? How does Canada regulate that aspect to protect Canadian investors to ensure that advice from researchers is solid and not biased in any way that could result in a hefty return for the researcher?

**Mr. McGovern:** Again, I would use the analogy of the mutual fund industry. There are conflicts that need to be disclosed to the extent that the bank analyst will support a bank-sponsored product, and that conflict has to be addressed and pointed out to investors. Generally, there are a large number of independent fund-to-fund and hedge fund operators that could be recommended on their merits. I am not as familiar with the Canadian market as I am with the U.S. market — Goldman Sachs and Morgan Stanley, et cetera, and how they construct their fund of funds. They are careful to avoid those conflicts when they are making money indirectly promoting a hedge fund that they are servicing. They have to be clear on that conflict.

**M. McGovern:** Oui; comme nous l'avons indiqué, il y a de nombreux petits gestionnaires et quelques gros.

**Le sénateur Moore:** Les fonds de couverture existaient-ils avant 1990?

**M. McGovern:** Oui.

**Le sénateur Moore:** Au Canada?

**M. McGovern:** Il y en avait probablement peu. Tout dépend si on les définit comme une entité organisée. Les services de courtage des banques existent depuis la nuit des temps et ils agissent comme des fonds de couverture; mais la plupart des gens attribuent les premiers fonds de couverture à M. Alfred Jones, qui les aurait créés en 1949. Il a lancé un fonds d'actions à position en compte et à découvert, qu'on appelle maintenant le modèle Jones.

**Le sénateur Moore:** Est-ce que quelqu'un est allé plus loin en créant un fonds de fonds de fonds? Si le fonds de fonds semble la meilleure manière de couvrir les meilleurs, est-ce que quelqu'un est passé au troisième niveau?

**M. McGovern:** Oui.

**Le sénateur Moore:** Est-ce arrivé au Canada?

**M. McGovern:** Pas que je sache, mais en Suisse, ils ont plusieurs fonds qu'ils appellent les fonds 3F.

**Le sénateur Moore:** Comment se comportent-ils par rapport aux autres?

**M. McGovern:** Je n'ai pas de données à ce sujet. En règle générale, ils ne sont pas bien reçus par le public, d'après ce que je comprends.

**Le sénateur Moore:** En ce qui concerne les analystes de recherche, les maisons de courtage américaines avaient l'habitude de faire appel à eux pour mieux connaître les sociétés. L'organisme de réglementation a mis fin à cette pratique, alors je suppose que les fonds de couverture sont un bon endroit pour les faire travailler. Comment est-ce réglementé afin qu'ils ne donnent pas de mauvais conseils, comme c'est arrivé aux États-Unis? Comment le Canada réglemente-t-il cet aspect afin de protéger les investisseurs canadiens et s'assurer que les conseils des analystes sont solides et ne sont pas déformés de manière à être très lucratifs pour les analystes?

**M. McGovern:** Une fois de plus, je ferais la comparaison avec l'industrie des fonds communs de placement. Il y a des conflits qu'il faut exposer, dans la mesure où l'analyste bancaire appuie un produit parrainé par la banque, et ce conflit doit être résolu et signalé aux investisseurs. En règle générale, il y a un grand nombre de gestionnaires indépendants de fonds à fonds et de fonds de couverture qui pourraient être recommandés. Je connais moins le marché canadien que le marché américain — Goldman Sachs et Morgan Stanley, et cetera, et la façon dont ils construisent leurs fonds de fonds. Ils prennent soin d'éviter ces conflits lorsqu'ils tirent indirectement des revenus de la promotion d'un fonds de couverture pour lequel ils fournissent des services. Ils doivent signaler clairement ce conflit.

In terms of the quality of the research done, the practitioners that have been involved in the market for a reasonable amount of time and have good institutional and capital backing are capable of analyzing these investments and determining whether they are appropriate to put in their products. The marketplace will determine whether they are doing a good job or not; if they are not, the money will exit.

It is an important to note that when the money exits, that does not mean that it is a blow-up or something has gone wrong. There is just an orderly liquidation of the capital and it is returned to investors, which happens a lot.

**Senator Moore:** With regard to Norshield preventing any further redemptions from their funds pending an orderly liquidation of their underlying investments, what will happen there? Since Norshield has invested in a number of investments, will they now go bankrupt and into receivership? Does a receiver come in, sell it all off and try to recover enough; and what happens to the money they get back?

**Mr. Ostoich:** I can just talk generally about Norshield because I do not know enough about it.

**Senator Moore:** Whether it is Norshield or some other company.

**Mr. Ostoich:** If it was an offshore fund of funds, insolvency laws typically would apply to that company. A monitor would be appointed to go in and give notice to the underlying investments — which would be other hedge funds — to redeem. Depending on the underlying hedge fund investments, they will have different recourse on a redemption.

Sometimes redemptions allow them to take the physical shares underneath that fund rather than waiting for a cash-out. It is like a liquidation scenario, in which someone would move into a fund and liquidate the underlying investments as quickly as possible.

**The Deputy Chairman:** In the Norshield deal, I assume there were investors who had principal-protected notes, or PPNs, yet they have suspended redemptions. How does the guy get his guaranteed principal back?

**Mr. Ostoich:** If it is a true PPN — I mention “true” because there has been confusion with Portus, which is not a principal-protected note, according to what has been disclosed on the OSC website — and it is issued by a bank, that bank has the risk in terms of insuring that principal is returned. It might break the note early, which means it has broken a 10-year, zero-coupon bond early and you are going to get 60 cents because people want their money out early. However, the bank would be on the hook for the principal at maturity or at breakage before maturity.

**The Deputy Chairman:** With the help of these two fine gentlemen, we have set the table rather well for the IDA to shoot down some of the conventional wisdom that is out there. On behalf of our committee, I thank you both very much for a well-prepared and edifying presentation. Senator Massicotte has a final question.

En ce qui concerne la qualité de la recherche effectuée, les praticiens qui sont sur le marché depuis un certain temps et qui connaissent bien les institutions et les marchés financiers sont capables d'analyser ces placements et de déterminer s'il convient de les ajouter à leurs produits. Le marché déterminera s'ils font un bon travail ou non; s'ils ne font pas un bon travail, les investisseurs s'en iront.

Il importe de souligner que lorsque l'argent sort du fonds, cela ne veut pas dire que le fonds éclate ou que quelque chose a mal tourné. C'est simplement une liquidation ordonnée du capital, qui est remis aux investisseurs, ce qui arrive souvent.

**Le sénateur Moore:** En ce qui concerne Norshield, puisqu'il n'y aura pas d'autres remboursements en attendant la liquidation ordonnée des placements sous-jacents, qu'arrivera-t-il? Étant donné que Norshield a investi dans plusieurs placements, fera-t-il faillite et sera-t-il mis sous séquestre? Est-ce qu'un syndic entre en jeu, vend tout et essaie de recouvrer la plus forte somme possible et qu'arrive-t-il des sommes recouvrées?

**M. Ostoich:** Je ne peux que faire des observations générales sur Norshield parce que je ne connais pas bien la situation.

**Le sénateur Moore:** Peu importe qu'il s'agisse de Norshield ou d'une autre entreprise.

**M. Ostoich:** Si c'était un fonds étranger, les lois sur l'insolvabilité s'appliqueraient normalement à cette entreprise. Un surveillant serait désigné et aviserait les placements sous-jacents — qui seraient d'autres fonds de couverture — de rembourser les placements. Selon la nature des placements sous-jacents dans les fonds de couverture, il y a divers recours au rachat.

Parfois, les rachats permettent de prendre les actions sous-jacentes au fonds au lieu d'attendre la liquidation. C'est comme un scénario de liquidation, où quelqu'un vient liquider les placements sous-jacents du fonds le plus rapidement possible.

**Le vice-président:** Dans l'affaire Norshield, je suppose que des investisseurs avaient des billets à capital protégé, pourtant les rachats ont été suspendus. Comment ces investisseurs recouvrent-ils leur capital garanti?

**M. Ostoich:** S'il s'agit de vrais billets à capital protégé — je dis « vrais » parce qu'il y a eu une confusion dans le cas des titres de Portus, qui ne sont pas des billets à capital protégé, d'après ce qui a été affiché sur le site Internet de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario — et qu'ils sont émis par une banque, alors la banque assume le risque et doit s'assurer que le principal est remboursé. Il peut s'agir d'un anticipé, ce qui veut dire avant l'échéance de dix ans, pour une obligation sans coupon, et on ne reçoit que 60 cents parce qu'on veut son argent plus tôt que prévu. Mais la banque doit rembourser le principal à l'échéance ou le montant dû avant l'échéance.

**Le vice-président:** Avec l'aide de ces deux messieurs, nous avons assez bien préparé le terrain pour l'ACCOVAM. Au nom de notre comité, je vous remercie tous les deux pour un exposé bien préparé et édifiant. Le sénateur Massicotte a une dernière question.



**Senator Massicotte:** Are you aware of the submission we received from the Investment Dealers Association? It may be useful if we got the witnesses' comments before they leave us.

**Mr. Ostoich:** We support the recommendations of the IDA, which appeared on page four of their report. However, we would love to talk to people about some of the information relating to things in the body of the document.

**Mr. McGovern:** As Mr. Ostoich said, there were some portions of it that we would like to present the other side of the argument on, but we very much support these recommendations. If those five bullets had been worked on, we would not be talking about Portus today.

**The Deputy Chairman:** Mr. McGovern, if there are specific points that have not come out today and you want to drop us a line in the next week, we will take note of it in our report. Thank you very much.

I would like to welcome Mr. Paul Bourque and Mr. Louis Piergeti of the Investment Dealers Association of Canada to the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce. As you have heard, we have taken cognizance of your May 18 report and we are very interested in hearing your concerns.

If you could slant it toward the consumer protection aspect, it would be helpful to us in our study. Our general understanding is that you have concerns in terms of consumer protection because it has grown so much into the retail end.

**Mr. Paul Bourque, Senior Vice-President Member Regulation, Investment Dealers Association of Canada:** Thank you very much for inviting us to your meeting here today and for taking note of our report. It certainly achieved one of the purposes in preparing it, which was to get it out into the public realm and get a discussion going about the issues we were seeing.

Senator Moore, in answer to your question, 53 of the 191 hedge funds in Canada are funds of funds. That is on page 44 of our report, where we list a lot of the statistics relating to the nature of hedge funds in Canada.

In any event, my name is Paul Bourque, senior vice-president of the regulation division of the Investment Dealers Association of Canada. We regulate the 210 IDA member firms, and there are 24,000 registered employees in every province and territory in Canada. I am here today with Louis Piergeti, who is vice-president of financial compliance at the IDA. He was the chair of the committee that drafted the report that you have here today.

The report was prepared by the IDA in response to a request from our oversight committee, which is a committee of our board. Members of that committee were concerned over the increasing popularity of hedge fund products among retail investors.

**Le sénateur Massicotte :** Êtes-vous au courant du mémoire que nous avons reçu de l'Association des courtiers en valeurs mobilières? Il serait peut-être utile d'entendre les commentaires des témoins avant qu'ils nous quittent.

**M. Ostoich :** Nous appuyons les recommandations de l'ACCOVAM, qui figurent à la page 4 du rapport. Mais nous aimerions discuter de certains renseignements qui se trouvent dans le corps du document.

**M. McGovern :** Comme l'a indiqué M. Ostoich, nous aimerions présenter l'envers de la médaille sur quelques aspects, mais nous appuyons fortement ces recommandations. Si ces cinq recommandations avaient été appliquées, nous ne parlerions pas de Portus aujourd'hui.

**Le vice-président :** Monsieur McGovern, s'il y a des aspects particuliers qui n'ont pas été évoqués aujourd'hui et que vous voulez nous écrire la semaine prochaine, nous en tiendrons compte dans notre rapport. Merci beaucoup.

J'aimerais accueillir M. Paul Bourque et M. Louis Piergeti de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Comme vous l'avez entendu, nous avons pris connaissance de votre rapport du 18 mai et nous sommes très intéressés à entendre vos préoccupations.

Si vous pouviez vous concentrer sur la protection des consommateurs, cela serait utile pour notre étude. Nous croyons comprendre que vous avez des préoccupations au sujet de la protection des consommateurs à cause de la forte expansion du marché de détail.

**M. Paul Bourque, premier vice-président, Réglementation des membres, Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières :** Merci beaucoup de nous avoir invités à votre réunion d'aujourd'hui et de prendre note de notre rapport. Il a certainement atteint l'un de ses objectifs, qui était de le rendre public et de susciter une discussion sur les problèmes que nous voyons.

Sénateur Moore, en réponse à votre question, 53 des 191 fonds de couverture au Canada sont des fonds de fonds. Ce renseignement se trouve à la page 53 de notre rapport, où nous présentons des statistiques sur la nature des fonds de couverture au Canada.

Je m'appelle Paul Bourque et je suis premier vice-président, Réglementation des membres, de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Nous régissons les 210 maisons de courtage membres de l'ACCOVAM, et il y a 24 000 employés inscrits dans toutes les provinces et territoires du Canada. Je suis accompagné aujourd'hui par Louis Piergeti, vice-président de la conformité financière à l'ACCOVAM. Il présidait le comité qui a rédigé le rapport que vous avez devant vous aujourd'hui.

Le rapport a été rédigé par l'ACCOVAM en réponse à une demande de notre comité de surveillance, qui fait partie de notre conseil d'administration. Les membres de ce comité s'inquiétaient de la popularité croissante des produits de fonds de couverture chez les petits investisseurs.

Our objective in doing the report was to examine hedge fund activities in Canada, focusing on the activity of IDA member firms and their affiliates; and to identify any regulatory arbitrage or soft spots in securities legislation and regulation governing this kind of business.

Unlike mutual funds, hedge funds are sold under exemptions from securities laws. Theoretically, this would limit their investor base to sophisticated and affluent investors, as defined in the various securities acts, who are capable of protecting their own interests. However, our report has documented a widespread retail distribution that has resulted in a very rapid growth in hedge fund assets under management in Canada, particularly in the form of principal-protected notes, which are linked to hedge funds in terms of their returns.

The expansion into retail markets heightened our concern about several aspects of hedge fund products, including the applicable securities exemptions that are available. Two are of particular concern. One is the provincial exemption that equates accredited investors with a managed account. The other is the exemption provided for principal-protected notes or bank-guaranteed paper.

We are concerned about the exemptions, the marketing practices of hedge funds and dealers and the conflicts of interest that arise for the fund administrator, which is sometimes called a fund manager. I call it a "fund administrator" to make it clear that it is different from the portfolio manager. The portfolio manager investment counsellor is a registered individual in all provinces; the fund administrator is not, and that is an issue of concern for us.

We also are concerned about the high levels of fees for some products, especially principal-protected notes, the fact that some fees are not transparent, the ability of hedge fund managers to meet expectations raised in the marketing and the lack of disclosure of some hedge fund operations in their financial affairs as administered by the administrator.

Hedge funds products are exempt from most regulatory requirements, such as securities registration and distribution; anyone can sell a hedge fund, registered or not. They do fall within the ambit, jurisdiction and interest of the IDA because we have a very important concern about the suitability of products that are sold by our members. We must be concerned with the risks that arise to investors and advisers when they are trying to assess suitability and due diligence, given the problems that exist with transparency and regulatory oversight of the products being sold.

**The Deputy Chairman:** Are you saying that someone who is an expert in Canadian gold mining stocks might not be qualified to sell hedge funds? Is it that simple?

Notre objectif consistait à examiner les activités des fonds de couverture au Canada, et notamment la participation des sociétés membres de l'ACCOVAM ou de leurs sociétés affiliées; et à mettre en évidence les possibilités d'arbitrage réglementaire ou les points faibles des dispositions législatives et de la réglementation régissant ces activités.

Contrairement aux fonds communs de placement, les fonds de couverture sont dispensés de certaines exigences applicables au placement des valeurs mobilières. En théorie, cette dispense restreint leur clientèle aux investisseurs avertis et fortunés, tels que définis par les diverses lois sur les valeurs mobilières, capables de protéger leurs propres intérêts. Mais notre rapport a révélé une progression généralisée de ces fonds sur le marché de détail, ce qui se traduit par une croissance fulgurante des actifs gérés par les fonds de couverture au Canada, en particulier sous forme de billets à capital protégé, dont le rendement est lié à des fonds de couverture.

L'expansion sur les marchés de détail a ravivé nos préoccupations liées à plusieurs aspects de ces produits, notamment les dispenses accordées par les lois sur les valeurs mobilières. Deux de ces dispenses nous préoccupent tout particulièrement. La première est la dispense provinciale qui fait que les investisseurs agréés sont considérés comme un compte géré. La seconde est la dispense prévue pour les billets à capital protégé ou les effets garantis par les banques.

Nous sommes préoccupés par les dispenses, par les pratiques commerciales des fonds de couverture et des courtiers et par les conflits d'intérêts qui touchent l'administrateur du fonds, qui est parfois appelé gestionnaire de fonds. Je l'appelle « administrateur de fonds » pour indiquer clairement qu'il ne s'agit pas du gestionnaire de portefeuille. Le gestionnaire de portefeuille ou conseiller en placement est inscrit dans toutes les provinces; l'administrateur de fonds ne l'est pas et c'est ce qui nous inquiète.

Nous nous inquiétons également des frais élevés pour certains produits, en particulier les billets à capital protégé, du fait que certains frais ne sont pas transparents, de l'aptitude des gestionnaires de fonds de couverture à répondre aux attentes suscitées par leurs pratiques commerciales, et de l'absence d'information fournie par certains fonds de couverture sur leurs activités et leur situation financière.

Les produits de fonds de couverture sont dispensés de la plupart des exigences réglementaires, comme l'inscription des valeurs mobilières et le placement; tout le monde peut vendre un fonds de couverture, qu'on soit inscrit ou non. Ils sont cependant assujettis à la réglementation de l'ACCOVAM et ils nous intéressent, parce qu'il est très important pour nous que les produits vendus par nos membres conviennent aux clients. Nous devons nous soucier des risques que courent les investisseurs et les conseillers lorsqu'ils tentent d'évaluer la pertinence et d'effectuer les contrôles diligents, étant donné les problèmes qui se posent au sujet de la transparence et de la surveillance réglementaire des produits vendus.

**Le vice-président :** Êtes-vous en train de dire qu'un expert des actions de sociétés minières pourrait ne pas être qualifié pour vendre des fonds de couverture? Est-ce aussi simple?

**Mr. Bourque:** You do not have to be registered to sell a product. Our report sets out some of the things we think we should do. We have set out five recommendations that we will pursue in partnership with the Canadian Securities Administrators. We met this morning with the Ontario Securities Commission to discuss some of our recommendations, particularly the ones that relate to referral fees and off-book transactions.

Mr. Piergeti will provide you with a little more detail on our report.

**Mr. Louis Piergeti, Vice-President, Financial Compliance, Investment Dealers Association of Canada:** Principal-protected notes are the fastest growing alternative investment product in Canada, accounting for more than 50 per cent of the \$14.1 billion in hedge fund assets in Canada. PPNs guarantee investors their original investment back at the maturity of the investment, which can range from five to 11 years. Registration under the Securities Act is not required if it represents evidence of indebtedness issued by a government agency or guaranteed by a bank, trust, credit union or caisse populaire. However, PPNs are not protected by the Canadian Deposit Insurance Corporation in the event of the insolvency of the bank or trust company that issued them.

Based on Investor Economics, which is the primary source of many of the statistics in our study, the top three PPN issuers in Canada, based on assets, are the Caisse Populaire Desjardins, the Business Development Bank of Canada and the Canadian Wheat Board.

The fee structure of PPNs can make it difficult for a manager to produce returns beyond the guarantee. For example, if an investor buys \$100 in a principal-protected hedge fund, the manager must invest \$70, based on a discounted value and looking at 10 years to maturity, in low-risk security that will cover the principal protection on maturity. The manager then arranges to provide an investment adviser — the registrant — the remaining \$30 to invest in hedge funds. It is the \$30 investment and leverage on that investment, net of a myriad of fees that must be covered, including commissions paid to individuals that recommend those securities to clients; fees to set up the structure; management fees, which range from 2 per cent to 3 per cent; performance fees, which are as high as 20 per cent; prime brokerage commission fees for the underlying trading in the hedge funds; swap fees, which relate to how the fund or the investment in underlying hedge funds is structured; and all the underlying fees associated with the invested hedge funds themselves that must be covered to earn an absolute return on the \$100 investment.

**M. Bourque :** Il n'est pas nécessaire d'être inscrit pour pouvoir vendre un produit. Notre rapport définit certaines mesures à prendre, selon nous. Nous avons fait cinq recommandations que nous poursuivrons en partenariat avec les Autorités canadiennes en valeurs mobilières. Nous avons rencontré ce matin des représentants de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario afin de discuter de certaines de nos recommandations, en particulier celles qui touchent aux frais de recommandation et aux opérations hors registre.

M. Piergeti vous apportera quelques autres précisions sur notre rapport.

**M. Louis Piergeti, vice-président, Conformité financière, Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières :** De tous les produits de placement alternatifs, les billets à capital protégé sont ceux qui affichent la plus forte croissance au Canada; ils représentent plus de la moitié des 14,1 milliards de dollars gérés par les fonds de couverture au Canada. Ces billets garantissent à l'investisseur qu'il recouvrera son capital à l'échéance du placement, dont la durée peut varier de cinq à onze ans. Les courtiers n'ont pas besoin d'être inscrits en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières, dès lors que le billet représente un titre de créance émis par un organisme public ou garanti par une banque, une société de fiducie, une caisse d'épargne et de crédit ou une caisse populaire. Toutefois, ces billets ne sont pas couverts par la Société d'assurance-dépôts du Canada en cas d'insolvabilité de la banque ou de la société de fiducie qui les a émis.

D'après Investor Economics, principale source d'un grand nombre des statistiques dans notre étude, les trois principaux émetteurs de billets à capital protégé au Canada, classés en fonction des actifs, sont les Caisses Populaires Desjardins, la Banque de développement du Canada et la Commission canadienne du blé.

Du fait de la structure des billets, il peut être difficile pour un gestionnaire de produire des rendements supérieurs à la garantie. Par exemple, si un investisseur achète un billet à capital protégé d'une valeur de 100 \$, le gestionnaire doit placer 70 \$, ce qui correspond à la valeur actualisée et à une échéance de dix ans, dans des titres à faible risque pour garantir le remboursement du capital à l'échéance. Il doit ensuite confier à un conseiller en placement — l'inscrit — les 30 \$ restants pour qu'il les place dans des fonds de couverture. C'est de ces 30 \$ de placement et de l'effet de levier sur ce placement, dont on retranche une myriade de commissions, qui doit être protégé, y compris les commissions versées aux personnes qui recommandent ces titres aux clients; les droits d'ouverture; les frais de gestion, qui varient de 2 à 3 p. 100; les honoraires liés au rendement, qui peuvent atteindre 20 p. 100; les commissions du courtier désigné pour les opérations sous-jacentes dans le fonds de couverture; les frais pour accords de swap, qui dépendent de la manière dont le fonds ou le placement dans le fonds de couverture sous-jacent est structuré; et tous les frais sous-jacents liés au fonds de couverture proprement dit, qui doivent être payés, que doit provenir le rendement absolu sur le placement de 100 \$.



Not surprisingly, most PPNs follow an opportunistic strategy of alternative investment to generate big returns, a style that some describe as "have a hunch, bet a bunch." The risk that investments locked in for as long as 10 years will earn zero return is no small risk to a retail investor.

I will conclude with a summary of the recommendations for IDA action. The IDA will provide more specific guidance to its members as to their gatekeeper responsibility in the intermediation of financial products sold to their clients, including product due diligence. The IDA will remind members of the prohibition against off-book transactions. The IDA will develop industry guidance on acceptable practices for referral arrangements. Currently, there can be confusion among financial intermediaries as to who is ultimately responsible for assessing the suitability of a product recommended to a client. With the small proportion of IDA members that manufacture and distribute hedge funds to their clients, the IDA is currently examining how these members manage their hedge fund activities, with emphasis on the inherent conflicts of interest and the multi-roles that they perform. This review will lead to a member regulation notice highlighting the best practices.

Finally, the IDA will draft bylaw changes to restrict conducting any securities-related activities away from the member firm under the guise of a limited market dealer registrant. These registrations have limited rules and create the opportunity for regulatory arbitrage.

**Senator Meighen:** In your report, you have included issues and concerns as well as recommendations. Do the recommendations cover all the issues and concerns?

**Mr. Bourque:** No, they do not. Many of the concerns we have raised relate to provincial securities legislation and are not things over which we have primary responsibility or control. We wanted to set out what we believe the issues to be, as well as the recommendations we have made for ourselves, and then to enter into discussions with the Canadian Securities Administrators on how we might help them review some aspects of the securities legislation, which is the process we started this morning in Toronto.

**Senator Meighen:** Can we reasonably expect that process will be pursued vigorously? When will we know that something has occurred?

**Mr. Bourque:** A small group will study the issue of referral fees and what a referral is, and they are to report back in two weeks. We hope to move quickly on several specific items that we think are long overdue for setting standards.

Cela va de soi, la plupart des billets à capital protégé obéissent à une stratégie opportuniste de placements alternatifs dans le but de dégager des rendements élevés, et ils parient gros sur parfois de simples intuitions. Le risque pour l'épargnant est loin d'être nul : après parfois dix ans d'immobilisation, son placement peut ne rien lui rapporter.

Je conclurai par un résumé des recommandations de mesures à prendre par l'ACCOVAM. L'ACCOVAM fournira des directives plus explicites à ses membres quant à leurs responsabilités en matière de surveillance à l'égard des produits financiers vendus à leurs clients, notamment en ce qui a trait au contrôle de ces produits. L'ACCOVAM rappellera à ses membres que les opérations hors registre sont interdites. Elle élaborera des directives sectorielles sur les pratiques acceptables en matière de recommandations. À l'heure actuelle, il peut être difficile de s'y retrouver parmi les différents intermédiaires financiers et de savoir lequel est en dernier ressort responsable de l'évaluation de la pertinence du produit recommandé à un client. S'agissant de quelques sociétés membres de l'ACCOVAM qui produisent et placent des fonds de couverture auprès de leurs clients, l'ACCOVAM examine actuellement la façon dont ces membres gèrent leurs activités dans ce domaine et s'intéresse plus particulièrement aux conflits d'intérêts inhérents à la multiplicité des fonctions exercées dans ce cadre. Cette étude donnera lieu à la rédaction d'un avis sur la réglementation des membres dans lequel seront présentées les pratiques exemplaires.

Enfin, l'ACCOVAM modifiera son règlement intérieur dans le but de limiter la délégation de certaines activités en rapport avec les valeurs mobilières sous le couvert d'une inscription de courtier sur le marché des valeurs dispensées. Les règles applicables aux courtiers sur le marché des valeurs dispensées sont limitées et cela crée des possibilités d'arbitrage réglementaire.

**Le sénateur Meighen :** Dans votre rapport, vous avez présenté des questions et des préoccupations, ainsi que des recommandations. Les recommandations portent-elles sur toutes les questions et préoccupations?

**M. Bourque :** Non. Un grand nombre des préoccupations que nous avons soulevées portent sur les lois provinciales sur les valeurs mobilières et ce ne sont pas des questions dont nous sommes principalement responsables ou qui relèvent surtout de nous. Nous voulions décrire ce qui nous paraît problématique, ainsi que les recommandations que nous avons faites pour nous-mêmes, puis entamer des discussions avec les Autorités canadiennes en valeurs mobilières sur la manière de les aider à examiner certains aspects des lois. Ce processus a commencé ce matin à Toronto.

**Le sénateur Meighen :** Pouvons-nous raisonnablement nous attendre à ce que le processus soit mené rondement? Quand saurons-nous que des mesures ont été prises?

**M. Bourque :** Un petit groupe étudiera la question des frais de recommandation et ce qui constitue une recommandation, et il devrait présenter son rapport dans deux semaines. Nous espérons avancer rapidement dans plusieurs domaines qui, selon nous, devraient faire l'objet de normes depuis bien longtemps.

**Senator Meighen:** How effective is the Canadian Securities Administrators in coordinating and seeking to harmonize provincial regulations?

**Mr. Bourque:** As a national organization overseen by the 10 provincial regulators and 13 territorial regulators, you can understand that I do not answer that question easily. I think the CSA has made tremendous strides in harmonizing in a variety of area, including prospectus exemptions and registration exemptions. Having said that, we are all fully aware of some of the frailties of the current system.

**Senator Meighen:** I would suggest that cannot be solved through the Canadian Securities Administrators.

**Mr. Bourque:** I do not know whether I would agree with that. Issues have been dealt with successfully in the past, and we can do it again.

**Senator Meighen:** Is it a question of will, in your view?

**The Deputy Chairman:** It is a will to survive and avoid further regulation.

**Senator Meighen:** That brings me to the question of voluntary codes of practice and guidelines or regulatory requirements.

Is it a case of different situations requiring one or the other, or is one better than the other? What has been your experience?

**Mr. Bourque:** Both have a role. We have seen it in other areas. A good example is analyst standards, where we have IDA Policy 11, which was brought in a year and a half ago to deal with some of the issues alluded to earlier, conflicts between research analysts and their firms, their clients and the public.

We have brought in a mandatory rule, rather than a code of conduct. If you do not follow it, you will be disciplined. On the other hand, there are organizations like AIMA, which have codes of conduct, that also serve a valuable purpose, not only for IDA members but also for those that do the same kind of job who are not members.

**Senator Meighen:** What are the most crucial areas of oversight that should be addressed: registration requirements for fund managers, initial disclosure of activities, financial statement reporting requirements or fees?

**Mr. Bourque:** Two key areas that provincial regulators should look at are registration of fund administrators and the exemptions that currently exist for products like hedge funds, which get sold to retail investors. That includes the managed account exemption, which equates a credit investor with a managed account, and the exemption for bank-guaranteed paper.

**Mr. Piergeti:** To follow on that, there are no teeth in the multiple registrations that exist. One example is the limited market dealer category, which is a securities registration category

**Le sénateur Meighen :** Jusqu'à quel point les Autorités canadiennes en valeurs mobilières réussissent-elles à coordonner et à harmoniser les règlements provinciaux?

**M. Bourque :** À titre d'organisation nationale surveillée par dix organismes de réglementation provinciaux et trois organismes territoriaux, vous comprendrez que je ne peux pas répondre facilement à cette question. Je pense que les ACVM ont fait des progrès formidables pour harmoniser les règlements dans divers domaines, comme les dispenses de prospectus et les dispenses d'inscription. Cela dit, nous connaissons tous très bien certaines faiblesses du système actuel.

**Le sénateur Meighen :** Je pense que cela ne peut pas être résolu par les Autorités canadiennes en valeurs mobilières.

**M. Bourque :** Je ne sais pas si je suis d'accord avec vous. Des problèmes ont été réglés par le passé et nous pouvons le faire à nouveau.

**Le sénateur Meighen :** Est-ce une question de volonté, selon vous?

**Le vice-président :** C'est la volonté de survivre et d'éviter une réglementation plus grande.

**Le sénateur Meighen :** Cela m'amène aux codes de pratiques volontaires et aux lignes directrices ou exigences réglementaires.

S'agit-il de situations différentes, qui exigent des solutions différentes ou est-ce que certains sont meilleurs que d'autres? Quelle a été votre expérience?

**M. Bourque :** Les deux ont un rôle à jouer. Nous l'avons vu dans d'autres domaines. Les normes sur les analystes sont un bon exemple. Nous avons la politique 11 de l'ACCOVAM, qui a été mise en place il y a un an et demi afin de résoudre certains des problèmes que nous avons déjà évoqués, soit les conflits entre les analystes et leurs entreprises, leurs clients et le public.

Nous avons instauré une règle obligatoire, plutôt qu'un code de conduite. Ceux qui ne la suivent pas seront réprimandés. En revanche, il y a des organisations comme AIMA, qui ont des codes de conduite, également très utiles, non seulement pour les membres de l'ACCOVAM mais aussi pour ceux qui font le même genre de travail et qui ne sont pas membres.

**Le sénateur Meighen :** Quels sont les problèmes de surveillance les plus importants à résoudre : les exigences en matière d'inscription des gestionnaires de fonds, l'information sur les activités, les états financiers ou les frais?

**M. Bourque :** Deux aspects clés que les organismes de réglementation provinciaux devraient examiner sont l'inscription des administrateurs de fonds et les dispenses qui existent actuellement pour des produits comme les fonds de couverture, qui sont vendus aux petits investisseurs. Cela inclut la dispense relative au compte géré, qui assimile un investisseur agréé à un compte géré, et la dispense relative aux effets garantis par les banques.

**M. Piergeti :** Les inscriptions multiples qui existent n'ont aucun mordant. Prenons l'exemple de la catégorie des courtiers sur le marché des valeurs dispensées, qui est une catégorie

in Ontario. There are no rules regarding the proficiency of the people that distribute these exempt products to clients and no capital rules. Yet, it is the exempt products that are being distributed primarily through limited market dealers.

If you are a mutual fund dealer, a member of the MFDA, you can only sell public mutual funds. That is the licence. However, MFDA's also have limited market dealer registration, which allows the same individual to sell an exempt product to the same clients even though they may not have the proficiency for assessing suitability based on complex products such as hedge funds.

**Senator Meighen:** Sophisticated investors are defined by the amount of money they are willing to lose or invest. Should we seek a better definition, or perhaps have two categories of investors — the non-sophisticated and the sophisticated — defined by a monetary value?

**Mr. Bourque:** You have to pick an amount or line around which to draw the definition. Whether the best one has been chosen or not, it is one that we are familiar with. I am sure there are others.

**Senator Meighen:** Could you not say, "How many years have you invested? Have you invested before in such and such?"

**Mr. Bourque:** The analysis becomes more subjective and harder to manage and regulate. That is part of the reason we have very bright line tests.

**Mr. Piergeti:** What becomes key is the ability of a securities registrant to assess suitability of an investment for that client. To the extent there are registrants that do not have the suitability requirement, having the accredited investor rule is meaningless by itself; if they have the wherewithal to afford the investment, it is "buyer beware."

[Translation]

**Senator Massicotte:** When I look at your five recommendations, on page 4, I have the feeling that you insist on existing rules. Apart from enforcing the rules and ensuring that rules are enforced, I do not see any structural recommendation. Am I wrong?

[English]

**Mr. Bourque:** Your observation is correct. We are trying to strengthen rules that we currently have to provide better guidance on previously issued guidance, particularly in the area of referral fees; and the definition of referrals may get a new rule.

We have not made recommendations that you would characterize as structural because we were not recommending in the area of provincial legislation, which is where structural change would come in that area.

d'inscription en Ontario. Il n'y a aucune règle sur les compétences des personnes qui vendent ces produits dispensés aux clients et aucune règle relative au capital. Or, ce sont surtout les produits dispensés qui sont placés par les courtiers sur le marché des valeurs dispensées.

Si vous êtes un courtier de fonds mutuels, membre de la MFDA, vous ne pouvez vendre que des fonds communs de placement ouverts. C'est ce que prévoit la licence. Mais la MFDA a aussi une inscription pour des courtiers sur le marché des valeurs dispensées, qui permet à la même personne de vendre un produit dispensé aux mêmes clients, sans qu'elle ait nécessairement les compétences nécessaires pour pouvoir évaluer la pertinence de produits aussi complexes que des fonds de couverture.

**Le sénateur Meighen :** Les investisseurs avertis sont définis en fonction de la somme qu'ils sont prêts à perdre ou à placer. Devrions-nous chercher une meilleure définition ou peut-être avoir deux catégories d'investisseurs — les non avertis et les avertis — définis en fonction d'un montant?

**M. Bourque :** Vous devez choisir un montant ou une base pour établir la définition. Je ne sais pas si la meilleure définition a été choisie, mais c'est celle que nous connaissons. Je suis convaincu qu'il y en a d'autres.

**Le sénateur Meighen :** Ne pourriez-vous pas demander : « Depuis combien de temps êtes-vous un investisseur? Avez-vous déjà investi dans tel ou tel produit? »

**M. Bourque :** L'analyse devient plus subjective et plus difficile à gérer et à réglementer. C'est en partie pour cette raison que nous avons des critères très précis.

**M. Piergeti :** Ce qui devient crucial c'est la capacité du courtier inscrit d'évaluer si le placement convient au client. Dans la mesure où il y a des courtiers inscrits qui ne sont pas assujettis à une règle de compétence, la règle de l'investisseur agréé ne veut rien dire en soi; s'ils ont les moyens d'effectuer le placement, alors ils doivent se comporter en acheteurs avertis.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Lorsque je regarde les cinq recommandations que vous faites, à la page quatre, j'ai l'impression que vous mettez l'accent sur des règlements qui existent déjà. À part d'exécuter les règlements et de vous assurer de leur exécution, je ne vois aucune recommandation structurelle. Est-ce que je me trompe en disant cela?

[Traduction]

**M. Bourque :** Votre observation est exacte. Nous essayons de renforcer les règles que nous avons actuellement afin que les directives existantes soient plus explicites, en particulier dans le domaine des frais de recommandation; et la définition d'une recommandation pourrait faire l'objet d'une nouvelle règle.

Nous n'avons pas fait de recommandations que vous qualifieriez de structurelles parce que nous n'avons pas fait de recommandations relatives aux lois provinciales, où s'effectueraient des changements structurels.



**Senator Massicotte:** You are owned by and represent the dealers. You have an important role — delegated by the OSFI and by some securities commissions — to also represent the interests of the industry. However, your starting point is that you represent your members' interests. If you look at your chart, you also act as a lobbyist representing your members' interests.

How much reliance should we put upon your recommendations as opposed to other organizations, which perhaps represent consumers and investors more independently?

**Mr. Bourque:** You have to look at our results in terms of the regulatory actions we have taken over time and make your own assessment.

We have a mandate to protect investors and to enhance sufficient capital markets, which is the same mandate that all the securities commissions have. We feel aligned with what they are doing.

In order to support the notion of trust, we are overseen comprehensively and frequently by the 10 provincial securities commissions through on-site audits we go through every year and reporting. In addition, all our bylaws are approved by all the CSA and all of our information on enforcement is reported on a quarterly basis to all CSA members. If there was a concern about our inability to pursue our public interest mandate, I have no doubt the CSA would alert us to that immediately.

**Senator Massicotte:** Let us talk about PPNs specifically. A retail investor can invest into a hedge fund that is PPN because it is deemed to be less risky. Is that correct?

**The Deputy Chairman:** It is only one product of the fund.

**Mr. Piergeti:** The underlying investment of the PPN — the \$30 of the \$100 example — is the investment in hedge funds themselves.

The other \$70 is put aside in safe investments. Theoretically, if left alone, they will grow back to the original \$100 investment over 10 years.

**Senator Massicotte:** However, you are guaranteeing the principal of the investment and that is why it is exempt. Am I correct?

**Mr. Bourque:** It is guaranteed by one of the defined institutions.

**Mr. Piergeti:** It is exempt because it is unconditionally guaranteed, either by a bank or by the government, if it is a government agency.

**Senator Massicotte:** Is the principal guaranteed at maturity of the investment term, which is often seven years or 10 years?

**Mr. Piergeti:** That is right.

**Le sénateur Massicotte :** Vous appartenez aux courtiers et vous les représentez. Vous avez le rôle important — confié par le BSIF et par certaines commissions des valeurs mobilières — de représenter également les intérêts de l'industrie. Mais d'abord et avant tout, vous représentez les intérêts de vos membres. D'après votre charte, vous agissez également comme lobbyistes pour représenter les intérêts de vos membres.

Jusqu'à quel point devrions-nous donner foi à vos recommandations par rapport à celles d'autres organisations qui représentent peut-être les consommateurs et les investisseurs de manière plus indépendante?

**M. Bourque :** Regardez nos résultats, du point de vue des mesures réglementaires que nous avons prises avec le temps, et tirez vos propres conclusions.

Nous avons le mandat de protéger les investisseurs et de permettre des marchés financiers suffisants, ce qui correspond au mandat des commissions des valeurs mobilières. Nous nous pensons en harmonie avec ce qu'elles font.

Afin d'appuyer la notion de confiance, nous sommes surveillés en profondeur et fréquemment par les dix commissions provinciales des valeurs mobilières au moyen de vérifications sur place annuelles et de divers rapports. De plus, tous nos règlements intérieurs sont approuvés par toutes les ACVM et toute notre information sur l'exécution est communiquée tous les trimestres à tous les membres des ACVM. S'il y avait des inquiétudes au sujet de notre incapacité de poursuivre notre mandat d'intérêt public, je suis convaincu que les ACVM nous en avertiraient immédiatement.

**Le sénateur Massicotte :** Parlons des billets à capital protégé. Un petit investisseur peut investir dans un fonds de couverture, autrement dit des billets à capital protégé, parce qu'ils sont réputés moins risqués, n'est-ce pas?

**Le vice-président :** Ce n'est qu'un produit du fonds.

**M. Piergeti :** Le placement sous-jacent des billets à capital protégé — les 30 \$ sur les 100 \$ de notre exemple — est le placement dans le fonds de couverture proprement dit.

Les autres 70 \$ sont mis de côté dans des placements sûrs. En théorie, si on les laisse faire, leur valeur croîtra pour atteindre le placement de départ de 100 \$ sur dix ans.

**Le sénateur Massicotte :** Mais vous garantissez le capital de ce placement et c'est pour cette raison qu'il est dispensé, n'est-ce pas?

**M. Bourque :** Il est garanti par l'une des institutions désignées.

**M. Piergeti :** Il est dispensé parce qu'il est garanti sans condition, par une banque ou par le gouvernement s'il s'agit d'un organisme gouvernemental.

**Le sénateur Massicotte :** Le capital est garanti à l'échéance du placement, qui est souvent sept ou dix ans?

**M. Piergeti :** Exact.

**Senator Massicotte:** If it must be repaid prematurely, what is the applicable discount rate or the investment rate upon expiry? For example, we talked earlier about Norshield, which is in receivership. What would happen if that were a PPN?

**Mr. Piergeti:** If a client wants to get out of it, they allow redemption. The PPN would be calculated for its net asset value; the underlying hedge fund would be market valued and there might be some clawback of commissions paid.

**Senator Massicotte:** How is the PPN calculated, given that the principle is guaranteed after seven or 10 years? What is the rate of discount?

**Mr. Piergeti:** It would be a discounted value. Based on the \$70 to be put aside, it equates to about 4 per cent over 11 years.

**Senator Plamondon:** I would like to talk about the hidden fees. I understood from the testimony before you that the 2 per cent and the 20 per cent on the return were the only fees charged, and that the broker's fee was taken out of the 2 per cent. What are the other fees that you mentioned, and how much do they benefit your members?

**Mr. Piergeti:** Our members are not issuers of principal-protected notes.

**Senator Plamondon:** What are the hidden fees and where do they go?

**Mr. Piergeti:** These fees are subtracted from the net asset value calculation of the principal-protected note. For example, the \$30 that is set aside can be leveraged up to 300 per cent. When you are dealing with leverage, you will have borrowing fees and other costs, including swap fees, which means that you give the \$30 to a fund adviser and you swap back the economic performance. You have to pay for that.

The underlying investments in the hedge funds have a separate structure of fees that are not transparent and are unknown. There are different layers of fees as you go down the chain.

**Senator Plamondon:** You are saying that the \$70 is always put aside.

**Mr. Piergeti:** It is put aside and guaranteed.

**Senator Plamondon:** Does the client not receive a statement as to how much money has been charged on the \$30?

**Mr. Piergeti:** Not necessarily; there is no financial statement required for a principal-protected note.

**Senator Plamondon:** Did you recommend that?

**Mr. Piergeti:** We recommended that principal-protected notes should come under the ambit of securities regulations and should meet the rules and terms of disclosure.

**Senator Plamondon:** In that way, people would know how much they are being charged.

**Mr. Piergeti:** Yes.

**Le sénateur Massicotte :** S'il doit être remboursé avant l'échéance, quel est le taux d'actualisation applicable ou le taux sur le placement à l'échéance? Par exemple, nous avons parlé plus tôt de Norshield, qui est sous séquestre. Qu'arriverait-il s'il s'agissait d'un billet à capital protégé?

**M. Piergeti :** Si un client veut ravoier son argent, le remboursement est permis. La valeur actualisée nette du billet à capital protégé serait calculée; la valeur du marché des fonds de couverture sous-jacents serait établie et une partie des commissions payées pourrait être remboursée.

**Le sénateur Massicotte :** Comment la valeur du billet à capital protégé est-elle calculée, étant donné que le capital est garanti après sept ou dix ans? Quel est le taux d'actualisation?

**M. Piergeti :** Ce serait une valeur actualisée. Sur les 70 \$ à mettre de côté, cela représente environ 4 p. 100 sur onze ans.

**Le sénateur Plamondon :** J'aimerais parler des frais cachés. J'ai cru comprendre d'après des témoignages antérieurs que les 2 p. 100 et les 20 p. 100 sur le rendement étaient les seuls frais exigés et que la commission du courtier était versée à même le 2 p. 100. Quels sont les autres frais que vous avez mentionnés, et quels profits en tirent vos membres?

**M. Piergeti :** Nos membres n'émettent pas de billets à capital protégé.

**Le sénateur Plamondon :** Quels sont les frais cachés et où vont-ils?

**M. Piergeti :** Ces frais sont retranchés de la valeur nette actualisée du billet à capital protégé. Par exemple, le levier sur les 30 \$ qui sont mis de côté peut atteindre 300 p. 100. Quand vous utilisez l'effet de levier, il y a des frais d'emprunt et d'autres coûts, dont des frais pour accord de swap, ce qui signifie que vous confiez les 30 \$ à un conseiller en fonds de couverture et que vous faites un swap sur le rendement économique. Il y a un prix à cela.

Les placements sous-jacents dans les fonds de couverture ont une structure de tarification qui n'est pas transparente et qui n'est pas connue. Il y a différents niveaux de frais à mesure qu'on avance dans la chaîne.

**Le sénateur Plamondon :** Vous dites que les 70 \$ sont toujours mis de côté.

**M. Piergeti :** Ils sont mis de côté et garantis.

**Le sénateur Plamondon :** Le client ne reçoit-il pas de relevé indiquant le montant qui a été exigé sur les 30 \$?

**M. Piergeti :** Pas nécessairement; aucun état financier n'est exigé pour un billet à capital protégé.

**Le sénateur Plamondon :** Avez-vous recommandé qu'il y en ait?

**M. Piergeti :** Nous avons recommandé que les billets à capital protégé soient assujettis à la réglementation sur les valeurs mobilières et aux conditions de la divulgation.

**Le sénateur Plamondon :** De cette façon, les gens sauraient quels frais sont exigés.

**M. Piergeti :** Oui.

**Senator Plamondon:** I do not see anything in here about this.

**Mr. Piergeti:** Our point is that PPNs should not be exempt from securities registration. If they were to fall under securities registration, they would have to follow all the rules that apply to any kind of security.

**Senator Plamondon:** Would you give me an example of conflict of interest?

**Mr. Piergeti:** In Ontario, when you manufacture a hedge fund, you create a trust or a limited partnership. With any trust, you have to assign a trustee. In public mutual funds, that trustee is usually a trust company. In hedge funds, you might be exempted from being a commercial trust company under the Ontario Loans and Securities Act, section 213. You can appoint a private company to act as both the trustee and the fund administrator.

However, the adviser is a related company to that private company. They are actually managing the underlying fund because they are the ones who are providing the advice. The administrator performs all the financial accounting and manages the financial affairs, including calculations of the net asset value, all expenses, redemptions, purchases, et cetera. The adviser is the registrant. They are the portfolio manager and decide the investment style they will sue to manage a product. If they are a related company, there is an inherent conflict of interest; not only are you the manufacturer, you are also managing and advising on the product and you also may be the distributor. You can wear three hats, and if the internal conflicts of interest are not managed, there is potential abuse in terms of incorrectly pricing the securities in calculating the evaluation of securities underlying the fund.

**Senator Plamondon:** What do you recommend?

**Mr. Piergeti:** From a securities commission perspective, we are recommending that fund advisers be registered and be subject to active registration. We are reviewing all our IDA member firms that may act as both the manufacturer of and adviser to a hedge fund to see how they manage inherent conflicts of interest.

**Senator Kelleher:** Why are you going to all this trouble? Why do you think you have to look at this and develop rules and regulations?

**Mr. Bourque:** Our primary concern was the distribution of a product for sophisticated and accredited investors to people that, in our opinion, did not fit the description. For example, some retail investors were enabled to purchase a hedge fund product for much less than the minimum accredited investor amount, and did not have the household income defined in the Securities Act. That is a concern for these kinds of products, which do not have the same overlay of regulation.

**Le sénateur Plamondon :** Je ne vois rien à ce sujet là-dedans.

**M. Piergeti :** Nous faisons valoir que les billets à capital protégé ne devraient pas être dispensés de l'inscription des valeurs mobilières. S'ils devaient être inscrits, ils devraient suivre toutes les règles qui s'appliquent à n'importe quelle valeur mobilière.

**Le sénateur Plamondon :** Pouvez-vous me donner un exemple de conflit d'intérêts?

**M. Piergeti :** En Ontario, quand on produit un fonds de couverture, on crée une fiducie ou une société en commandite. Dans n'importe quelle fiducie, il faut désigner un fiduciaire. Dans une société ouverte d'investissement à capital variable, ce fiduciaire est habituellement une société de fiducie. Dans un fonds de couverture, on peut être dispensé d'être une société en fiducie commerciale en vertu de l'article 213 de la Loi sur les sociétés de prêts et de fiducie de l'Ontario. Vous pouvez nommer désigner une société fermée pour agir comme financière et administrateur du fonds.

Mais le conseiller est une société reliée à cette société fermée. Il gère le fonds sous-jacent parce que c'est lui qui donne les conseils. L'administrateur s'occupe de toute la comptabilité financière et gère les affaires financières, y compris le calcul de la valeur nette actualisée, toutes les dépenses, les rachats, les acquisitions, et cetera. Le conseiller est la personne inscrite. Il gère le portefeuille et décide du style de gestion qui sera poursuivi pour gérer un produit. S'il s'agit d'une société reliée, il y a un conflit d'intérêts inhérent; vous êtes le producteur, mais vous assurez aussi la gestion et vous donnez des conseils sur le produit, et parfois vous le placez également. Vous pouvez porter trois chapeaux, et si les conflits d'intérêts internes ne sont pas gérés, alors il y a un risque d'abus à cause d'un calcul erroné de la valeur des titres à la base du fonds.

**Le sénateur Plamondon :** Que recommandez-vous?

**M. Piergeti :** Pour les commissions des valeurs mobilières, nous recommandons que les conseillers des fonds soient inscrits et assujettis à une inscription active. Nous examinons toutes les sociétés membres de l'ACCOVAM qui pourraient agir comme producteur et conseiller d'un fonds de couverture afin de voir comment ils gèrent les conflits d'intérêts inhérents.

**Le sénateur Kelleher :** Pourquoi vous donnez-vous toute cette peine? Pourquoi pensez-vous que vous devez examiner cette situation et élaborer des règles?

**M. Bourque :** Notre principale préoccupation était le placement d'un produit destiné à des investisseurs avertis et agréés qui, à notre avis, ne correspondaient pas à la description. Par exemple, certains petits investisseurs pouvaient acheter un produit de fonds de couverture pour un montant bien inférieur au montant minimum prévu pour les investisseurs agréés, et ils n'avaient pas le revenu du ménage défini dans la Loi sur les valeurs mobilières. C'est une préoccupation pour ce genre de



In our report, we always compare how the retail investor is treated in a public mutual fund versus a hedge fund. That is the distinction we are trying to draw.

**Senator Kelleher:** Two firms have gone bankrupt and there likely will be more as the hedge fund numbers increase. There have been no lawsuits yet, but governments, the securities commissions and the IDA have not been brought in. Are you concerned about the degree of risk that you are taking by developing a modicum of regulation?

**Mr. Bourque:** We face the threat of lawsuits all the time in our work, so this would not be anything new. The issue of our own liability is known and we will take care of that.

This new issue, and our concern about it, relates to the distribution of this product to retail investors and the ability of advisers, many of whom are employed by our members, to understand what they are selling and do the kind of suitability and due diligence that is necessary. The current environment makes it difficult for them to do that, which is one reason for our concern and recommendation, senator.

**Senator Kelleher:** It will be difficult to evaluate the level of sophistication that you require from these product managers.

**Mr. Bourque:** Some managers think that hedge funds should never be sold to retail investors.

**Senator Kelleher:** Are you cooperating with international organizations, particularly those that deal with offshore funds?

**Mr. Bourque:** Most of our international cooperation would come through the securities commissions, but we also have good relationships with the NASD, which is the American broker-dealer regulator, and the SEC in the United States.

**Senator Kelleher:** Is there a growing interest in regulations by regulatory bodies around the world?

**Mr. Bourque:** There is a growing interest in understanding the problem, how the market is changing and trying to devise appropriate regulation for it. Nobody is interested in regulation for its own sake.

**Senator Moore:** You mentioned that you met this morning with the Canadian Securities Administrators.

**Mr. Bourque:** With the Ontario Securities Commission.

**Senator Moore:** What relationship, if any, is there between the IDA and AIMA?

produit, qui n'est pas réglementé de la même façon. Dans notre rapport, nous comparons toujours comment le petit investisseur est traité dans un fonds commun de placement ouvert et dans un fonds de couverture. C'est la distinction que nous essayons de faire.

**Le sénateur Kelleher :** Deux entreprises ont fait faillite et il y en aura probablement d'autres à mesure que le nombre de fonds de couverture augmente. Il n'y a pas encore eu de poursuites judiciaires, mais les gouvernements, les commissions des valeurs mobilières et l'ACCOVAM ne sont pas entrés en jeu. Vous inquiétez-vous de l'ampleur des risques que vous prenez en élaborant un minimum de règlements?

**M. Bourque :** La menace de poursuites judiciaires est constante dans notre travail, alors ce ne serait pas nouveau. La question de notre propre responsabilité est connue et nous nous en occuperons.

Le nouveau problème, et la préoccupation qu'il suscite pour nous, porte sur le placement de ce produit auprès des petits investisseurs et sur la capacité des conseillers, dont un grand nombre sont employés par nos membres, de comprendre ce qu'ils vendent et d'effectuer les contrôles et les vérifications de pertinence nécessaires. La conjoncture actuelle leur permet difficilement de le faire et c'est une des raisons de nos préoccupations et de notre recommandation, sénateur.

**Le sénateur Kelleher :** Il sera difficile d'évaluer le niveau de compétence que vous exigerez de ces gestionnaires de produit.

**M. Bourque :** Certains d'entre eux pensent que les fonds de couverture ne devraient jamais être vendus aux petits investisseurs.

**Le sénateur Kelleher :** Collaborez-vous avec des organisations internationales, en particulier celles qui s'occupent des fonds à l'étranger?

**M. Bourque :** Notre collaboration internationale s'effectue principalement avec les commissions des valeurs mobilières, mais nous avons aussi de bonnes relations avec NASD, l'organisme de réglementation des courtiers américains, et la SEC aux États-Unis.

**Le sénateur Kelleher :** Y a-t-il un intérêt grandissant pour la réglementation au sein des organismes de réglementation du monde entier?

**M. Bourque :** Il y a un désir grandissant de comprendre le problème, de comprendre comment le marché change et de s'efforcer de mettre en place des règlements pertinents. Personne n'est intéressé à des règlements pour le plaisir d'avoir des règlements.

**Le sénateur Moore :** Vous avez indiqué que vous avez rencontré ce matin des Autorités canadiennes en valeurs mobilières.

**M. Bourque :** Nous avons rencontré la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

**Le sénateur Moore :** Quels liens existent, le cas échéant, entre l'ACCOVAM et AIMA?

**Mr. Piergeti:** I have used AIMA quite a bit in terms of their hedge fund primer. It was a very good document for providing the educational layout of what a hedge fund is. Investor Economics provided a lot of information statistically on the depth and scope of the hedge fund market, and AIMA has done good work on corporate governance. In my document, I even included a copy of certain extracts dealing with conflicts of interest that they recommend in terms of good corporate governance and hedge fund management.

The difference is that AIMA is an association. They are promoting from a perspective of educating the public about what hedge funds are, but they have no regulatory teeth. They cannot enforce those corporate governance requirements on their membership.

**Senator Moore:** If you are creating a fund, you have obviously done the research, so I do not know how you are not the researcher as well. Then there is the manager, who is also the distributor. The manager is registered in the provinces but the administrator is not. Are any of the managers members of the IDA?

**Mr. Piergeti:** To the extent that the IDA firm is the manufacturer of its own hedge funds, yes, there are; there are about seven or eight of them that offer that service. We have over 200 firms, so that is a very small percentage.

**Senator Moore:** Who is the member of the IDA, the firm or the individual?

**Mr. Piergeti:** The firm is the member. When you are an adviser, you have the option of being under a category of registration called "investment counsellor" — portfolio manager with the securities registrants — or you can be a member of the investment dealer. It gives you the same scope of service.

To the extent they choose to become a member of our organization, they are subject to all our rules and regulations and can provide portfolio management advice.

**Senator Moore:** I was surprised to read the top three principal-protected note issuers in Canada — Caisses Populaires Desjardins, the Business Development Bank of Canada, and the Canadian Wheat Board. I am hearing banks from the other witnesses, and there is only one bank here, which is a quasi-government agency.

**Mr. Piergeti:** Banks are coming up the scale very quickly. It is only a matter of time before they supersede the other three organizations.

**Senator Moore:** With regard to your five recommendations, our previous witness, Mr. McGovern, said if those five bullets had been worked on, we would not be talking about Portus today. Do you agree?

**Mr. Bourque:** That is a difficult question to answer in a definitive way. I can tell you that IDA members were involved in Portus hardly at all. Of the total amount of the Portus product distributed, only 3 per cent was distributed by IDA

**M. Piergeti:** J'ai utilisé assez souvent son Précis sur les fonds de couverture. C'est un très bon document éducatif pour faire comprendre ce qu'est un fonds de couverture. Investor Economics a fourni de nombreux renseignements statistiques sur la profondeur et l'ampleur du marché des fonds de couverture et AIMA a fait un bon travail au sujet de la gouvernance des sociétés. Dans mon document, j'ai même cité certains passages sur les conflits d'intérêts et des recommandations au sujet de la gouvernance des sociétés et de la gestion des fonds de couverture.

La différence, c'est que AIMA est une association. Elle veut renseigner le public sur ce que sont les fonds de couverture, mais elle n'a aucun pouvoir réglementaire. Elle ne peut pas faire appliquer par ses membres ces exigences relatives à la gouvernance des sociétés.

**Le sénateur Moore:** Si vous créez un fonds, vous avez évidemment effectué des recherches, alors je ne vois pas comment vous pouvez ne pas être également l'analyste. Puis, il y a le gestionnaire qui est également placeur. Le gestionnaire est inscrit dans les provinces mais pas l'administrateur. Y a-t-il des gestionnaires membres de l'ACCOVAM?

**M. Piergeti:** Dans la mesure où la société membre de l'ACCOVAM est le producteur de ses propres fonds de couverture, oui, il y en a; ils sont environ sept ou huit à offrir ce service. Nous avons plus de 200 sociétés membres, de sorte que le pourcentage est très peu élevé.

**Le sénateur Moore:** Qui est membre de l'ACCOVAM, la maison de courtage ou le courtier?

**M. Piergeti:** La maison de courtage est membre. Quand vous êtes conseiller, vous avez le choix de vous inscrire dans une catégorie appelée « conseiller en placement » — gestionnaire de portefeuille chez les inscrits — ou d'être membre de la maison de courtage. La gamme de services est la même.

Dans la mesure où ils choisissent de devenir membre de notre organisation, ils sont assujettis à toutes nos règles et à tous nos règlements et ils peuvent donner des conseils en matière de gestion de portefeuille.

**Le sénateur Moore:** J'ai été étonné d'apprendre que les trois principaux émetteurs de billets à capital protégé au Canada sont les Caisses Populaires Desjardins, la Banque de développement du Canada et la Commission canadienne du blé. Les autres témoins disent que ce sont les banques et il n'y a qu'une banque parmi les trois, une banque qui est presque un organisme gouvernemental.

**M. Piergeti:** Les banques grimpent les échelons très rapidement. Ce n'est qu'une question de temps avant qu'elles dépassent les trois autres organisations.

**Le sénateur Moore:** En ce qui concerne vos cinq recommandations, le témoin précédent, M. McGovern, a déclaré que si ces cinq recommandations avaient été appliquées, nous ne parlerions pas de Portus aujourd'hui. Êtes-vous d'accord?

**M. Bourque:** C'est une question à laquelle il est difficile de répondre de manière catégorique. Je peux vous assurer que les membres de l'ACCOVAM n'ont pas eu grand-chose à voir avec Portus. De tous les produits de Portus qui ont été placés, à peine

members. That suggests there is a level of due diligence and suitability going on that would identify issues such as those in the Portus product.

**Senator Moore:** If hardly any of these fund people are members of the IDA, how do you regulate? How many people involved in the *Portus* case were IDA members who, with your urging, could have been responding to these five recommendations?

**Mr. Bourque:** In terms of Portus, there was \$780 million sold and IDA members distributed \$20 million of that, either through referral or directly.

[Translation]

**Senator Massicotte:** When the issuer of the PPN is the Caisse populaire Desjardins, the Business Development Bank of Canada or the Canadian Wheat Board, in that case it is not the manufacturer, but only an individual who went to these institutions and said: "I need your guarantee." Do I understand this right?

[English]

To deal with Senator Moore's comments, the principal was guaranteed by the Canadian Wheat Board, the Business Development Bank of Canada and Caisses Populaires Desjardins. They are not the manager of the fund; it is just a case of someone saying to them, "I am going to pay you a fee if you use your guarantee to provide this comfort." Is that right?

**Mr. Piergeti:** They are actually the issuer. There is a difference. When you are creating a hedge fund, you create a trust. You sell units of that trust and that is how you get money.

Those other organizations are basically issuers, just like Bell Canada will issue stock to raise monies for their treasury. The same has been done with these organizations. They receive the money and they will, in turn, provide \$30 of it to —

**Senator Massicotte:** Are they the promoter per se of these funds?

**Mr. Piergeti:** Others are promoters. A promoter will go to one of these organizations and say, "We want to use you as a facility, being an issuer, and we will manage the \$30."

**Senator Massicotte:** They are simply the financial institution offering the guarantee.

**Mr. Piergeti:** That is right.

**Senator Massicotte:** Why those three? It gives the impression you went to them because everybody else said no.

3 p. 100 l'ont été par des membres de l'ACCOVAM. Cela semble indiquer que les contrôles préalables ont été effectués et que les analyses de pertinence permettent de repérer les produits problématiques comme ceux de Portus.

**Le sénateur Moore :** Si tellement peu de gens qui travaillent pour ces fonds sont membres de l'ACCOVAM, comment pouvez-vous imposer des règlements? Combien de personnes en cause dans l'affaire *Portus* étaient des membres de l'ACCOVAM qui, si vous le leur aviez demandé, auraient appliqué vos cinq recommandations?

**M. Bourque :** En ce qui concerne Portus, il y a eu des ventes de 780 millions de dollars et les membres de l'ACCOVAM en ont placé 20 millions, par suite de recommandations ou directement.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Lorsque c'est la Caisse populaire Desjardins, la BDC ou la Commission canadienne du blé qui est l'émetteur des PPN, dans ce cas, ce n'est pas le manufacturier du produit, c'est seulement un individu qui est allé voir ces institutions en leur disant : « j'ai besoin de votre garantie ». Est-ce que je comprends bien cet aspect?

[Traduction]

Pour revenir sur l'observation du sénateur Moore, le capital était garanti par la Commission canadienne du blé, la Banque de développement du Canada et les Caisses Populaires Desjardins. Elles ne sont pas gestionnaire du fonds; il y a simplement quelqu'un qui leur dit : « Je vais vous payer une commission si vous utilisez votre garantie pour rassurer les clients », n'est-ce pas?

**M. Piergeti :** Elles sont les émetteurs. Il y a une différence. Quand vous créez un fonds de couverture, vous créez une fiducie. Vous vendez des unités de cette fiducie et c'est ainsi que vous vous financez.

Ces autres organisations sont essentiellement des émetteurs, comme Bell Canada émet des actions pour financer sa trésorerie. Ces organisations ont fait la même chose. Elles reçoivent l'argent et elles remettent 30 \$ à...

**Le sénateur Massicotte :** Sont-ils les promoteurs de ces fonds?

**M. Piergeti :** D'autres en sont les promoteurs. Un promoteur ira voir l'une de ces organisations et dira : « Nous voulons que vous soyez l'émetteur et nous gèrerons les 30 \$ ».

**Le sénateur Massicotte :** Elles sont simplement l'institution financière qui offre la garantie.

**M. Piergeti :** C'est exact.

**Le sénateur Massicotte :** Pourquoi ces trois-là? Cela donne l'impression qu'on est allé les voir parce que toutes les autres ont refusé.



**Mr. Piergeti:** The fourth largest organization on that list, and I did not include it, was Portus. Technically, Portus was a trust; they were not a financial institution, so they should not have been classified. The anomaly was that they were so big in size that they were comparable to these other organizations.

**Senator Massicotte:** This just appears odd. You have no comments as to why?

**Mr. Piergeti:** We do not know why.

**The Deputy Chairman:** Thank you to all our witnesses. We have had an excellent two-hour session, which has probably raised more questions than have been answered. I should tell everybody, including our listeners on the Internet or CPAC, on June 16, Thursday, at 10:45 a.m., we will be having the retiring chairman of the OSC, Mr. David Brown, coming here. He has asked to attend and share his thoughts not only on the consumer issues generally in the financial services sector, but also including hedge funds.

The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, June 16, 2005

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 11:00 a.m. to examine and report on consumer issues arising in the financial services sector.

**Senator Jeremiah S. Grafstein** (*Chairman*) in the chair.

[English]

**The Chairman:** Welcome. Our first witness today is Mr. David Brown, Chair of the Ontario Securities Commission. Today's meeting is being televised live across the country as well as being webcast.

The examination of consumer issues has been a revelation for many committee members who thought that the problems were well in hand in many areas. Hence, we are delighted to receive the benefit of the advice of Mr. Brown. One concern is the inefficiency of the Canadian securities system, its cost and complexity, not because of the Ontario Securities Commission, but because of a national structure that does not allow us to meld the provincial securities commissions into a single unit. This issue has been ongoing for the better part of 40 years, and we are no closer to a solution, with the exception of harmonization. There is greater cooperation between the various securities commissions under the leadership of Mr. Brown, who is to be commended, given the difficult tasks.

Mr. Brown, I would ask you to speak briefly to allow committee members ample time for cross-examination. As well, could you advise the committee on the best recommendations to improve consumer protection within your area of expertise?

**M. Piergeti:** La quatrième organisation sur cette liste, que je n'ai pas mentionnée, était Portus. Techniquement, Portus était une fiducie; ce n'était pas une institution financière, alors elle n'aurait pas dû être classée. L'anomalie est que sa taille était si grande qu'elle était comparable aux autres organisations.

**Le sénateur Massicotte:** Cela semble un peu étrange. Vous ne savez pas pourquoi?

**M. Piergeti:** Nous ne savons pas pourquoi.

**Le vice-président:** Merci à tous nos témoins. Nous avons eu une excellente réunion de deux heures, qui a probablement soulevé davantage de questions qu'elle n'a apporté de réponses. Je rappelle à tout le monde, y compris ceux qui nous regardent sur Internet ou CPAC, que le jeudi 16 juin, à 10 h 45, nous entendrons le président sortant de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, M. David Brown. Il a demandé à témoigner et à exprimer ses réflexions non seulement sur les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers, mais aussi sur les fonds de couverture.

La séance est levée.

OTTAWA, jeudi 16 juin 2005

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 11 h 00 pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers.

**Le sénateur Jérémie S. Grafstein** (*président*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

**Le président:** Bienvenue. Notre premier témoin aujourd'hui est M. David Brown, président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. La séance d'aujourd'hui est télédiffusée partout au pays et diffusée également sur le Web.

L'examen des questions concernant les consommateurs a été une révélation pour bon nombre des membres du comité qui pensaient que les problèmes étaient bien maîtrisés dans de nombreux domaines. Nous aurons donc aujourd'hui le plaisir de profiter des conseils de M. Brown. On se préoccupe entre autres de l'inefficacité du système des valeurs mobilières canadien, de son coût et de sa complexité, non pas à cause de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, mais du fait qu'il n'existe pas de structure nationale qui nous permettrait de placer sous un même toit toutes les commissions provinciales des valeurs mobilières. Ce problème persiste depuis plus de 40 ans, et nous sommes encore loin d'une solution, exception faite de l'harmonisation. Il y a aujourd'hui plus de coopération entre les diverses commissions des valeurs mobilières grâce à l'initiative de M. Brown, qui doit en être félicité, étant donné la difficulté de la tâche.

Monsieur Brown, je vais vous demander d'être bref afin de donner aux membres du comité tout le temps voulu pour poser des questions. De même, auriez-vous l'obligeance de faire part au comité des recommandations que vous avez à faire pour améliorer

Mr. Brown, we understand that you are leaving your position. We commend you for an outstanding job under difficult circumstances.

Accompanying Mr. Brown is Ms. Wendy Dey, Director of Communications, Ontario Securities Commission. Mr. Brown, please proceed.

**Mr. David Brown, Chair, Ontario Securities Commission:** Honourable senators, thank you for allowing me to appear today to discuss the Ontario Securities Commission Investor Town Hall, which we held on May 21 in Toronto. Mr. Stan Buell, President of the Small Investor Protection Association, mentioned it in his testimony to you. Mr. Buell participated with me on the town hall panel, with Mr. Michael Lauber, from the Ombudsman for Banking Services and Investments; Mr. Joe Oliver, from the Investment Dealers Association; and Mr. Larry Waite, from the Mutual Fund Dealers Association of Canada.

More than 400 people attended our first town hall meeting, most of them from the Greater Toronto Area. Others came from across Southern Ontario, including London, Huntsville and Gloucester. Another 35 listened to our live webcast. Each panellist made brief remarks. However, most of the event was an interactive question-and-answer session with the audience.

I believe that Senator Moore asked Mr. Buell if we would prepare a report on the town hall meeting. I can assure senators that we will do so at the end of June. I gave that assurance to those who attended the meeting. I will ensure that committee members receive copies of that report.

The need to give retail investors an opportunity to voice their criticisms of and concerns with the regulatory process became apparent last summer during hearings of the Ontario Ministry of Finance Standing Committee on Finance and Economic Affairs, SCFEA. The town hall meeting underscored the fact that too often the system that is supposed to address the grievances of investors has been a source of frustration instead. Many investors do not know where to turn. Among many who have the knowledge there is a lack of trust. That being said, we want to improve our understanding of the challenges facing retail investors.

While securities regulators have made it a priority to pursue investor protection issues, such as corporate governance, it is increasingly apparent that there is a need to place more emphasis on providing protection to the investor as a consumer of financial services. We must ensure that the system can respond to investors who have legitimate grievances. We must ensure that investors are able to access the system easily. First, we must identify the issues that are important to investors.

la protection du consommateur dans votre domaine d'expertise? Monsieur Brown, nous croyons comprendre que vous allez quitter bientôt votre poste. Nous vous félicitons pour le travail exceptionnel que vous avez accompli dans des circonstances difficiles.

M. Brown est accompagné de Mme Wendy Dey, directrice des communications de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Monsieur Brown, nous vous écoutons.

**M. David Brown, président, Commission des valeurs mobilières de l'Ontario :** Honorables sénateurs, merci de me donner l'occasion de traiter du Forum de discussion pour les investisseurs qui s'est tenu le 31 mai dernier à Toronto sous l'égide de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Le président de la Small Investor Protection Association, Stan Buell, en a parlé dans son témoignage devant vous. M. Buell siégeait au groupe spécial du forum, tout comme moi-même et Michael Lauber du Bureau de l'ombudsman des Services financiers et d'investissements; M. Joe Oliver, de l'Association des courtiers en valeurs mobilières du Canada; et M. Larry Waite, de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels.

Plus de 400 personnes ont participé à notre forum, la plupart provenant du Grand Toronto. Mais il y avait des participants d'un peu partout dans le sud de l'Ontario, notamment de London, de Huntsville et de Gloucester. En outre, 35 personnes ont écouté la diffusion sur le Web. Chaque membre du groupe spécial a parlé brièvement, mais presque tout le forum était une séance de questions et réponses avec l'auditoire.

Je crois que le sénateur Moore a demandé à M. Buell si nous allions préparer un rapport sur le forum. Je peux promettre aux sénateurs que cela sera fait à la fin de juin. J'en ai donné l'assurance à ceux qui étaient présents au forum. Je m'assurerai que les membres du comité reçoivent copies de ce rapport.

La nécessité de donner aux petits épargnants l'occasion de faire entendre leurs doléances auprès des organismes réglementaires est devenue particulièrement évidente l'été dernier, aux audiences du Comité permanent des finances et des affaires économiques du Parlement ontarien. Le forum de discussion a mis en lumière le fait que trop souvent, le système qui est censé répondre aux doléances des investisseurs a été une source de frustration. Bien des épargnants ne savent pas vers qui se tourner. Et bon nombre de ceux qui le savent ne font pas confiance au système. Cela dit, nous voulons mieux comprendre les problèmes des petits épargnants.

Les autorités de réglementation des valeurs mobilières accordent la priorité aux questions relatives à la protection des investisseurs, par exemple, la gouvernance d'entreprise, mais comprennent de plus en plus qu'elles doivent insister sur la protection de l'investisseur à titre de consommateur de services financiers. Nous devons faire en sorte que le système réponde aux épargnants qui ont des doléances légitimes. Nous devons faire en sorte que les investisseurs soient capables d'accéder facilement au système. Mais d'abord, il nous faut inventorier les questions qui sont importantes pour eux.



The town hall meeting was a start toward achieving those goals. We will be building on that, working closely with investors and other participants in the regulatory system. We can do that in three ways: First, we can provide more opportunities for investors to raise issues and to participate in addressing them. Second, we can convey to provincial governments the concerns we hear and advise them on possible legal and policy changes that we may deem justified. Third, we can introduce changes to the system that will help investors take advantage of the available options. Investors voice numerous concerns, which we will research to better understand the scope of the issues.

For now, I will summarize some of the things we heard and some of the things we are doing about them. We heard that it is necessary to make the system easier to figure out. Indeed, the OSC's Call Centre frequently refers callers to other agencies for assistance because their inquiries fall outside the jurisdiction of the OSC. We must ensure that aggrieved consumers know how to access the regulatory system, what the process will entail, and how to pursue their specific issue more effectively.

Investors come to the regulatory system when they have serious problems, but that system is fragmented and complex. Regulatory responsibility can rest with the IDA, the MFDA or securities regulators, depending on each set of circumstances.

We have to find ways to facilitate the investor's passage through this system. We heard a strong desire for restitution mechanisms for consumers who suffer a loss because of wrongful actions of market participants. The Ontario Ministry of Finance Standing Committee on Economic and Financial Affairs, SCEFA, highlighted the prohibitive expenses faced by aggrieved investors seeking restitution. It recommended that the government work with the OSC to establish a workable mechanism that would allow investors to pursue restitution in a timely and affordable manner. We are examining several ways of pursuing that goal. We heard that investors with a grievance need time to pursue all of their avenues, including the courts. One frustration that retail investors have raised is the limitation on investor suits. Under the Ontario Limitations Act 2002, a uniform two-year limitation period applies to all actions except those that are specifically carved out, such as actions by the OSC.

Unfortunately, this two-year limitation period leaves plaintiffs with a narrow window for bringing an action. Although a number of considerations pause the clock, we have learned that aggrieved investors do not always discover the full consequences of a problem until two years have elapsed. For a life-altering event such as losing a chunk of your life's savings, it takes time to come to terms with the problem. Attempting to obtain voluntary redress from a dealer or adviser can consume valuable time. Investors who pursue arbitration must relinquish the option of court action. For all of these reasons, we suggested to the Ontario government that it would be well advised to take another look at this two-year cut-off. The town hall meeting confirmed that

Le forum a été le point de départ vers ces objectifs. Nous irons plus loin en collaborant étroitement avec les épargnants et les autres acteurs du système réglementaire. Nous pouvons y arriver en prenant les trois moyens que voici : Premièrement, nous pouvons donner davantage aux épargnants l'occasion de se faire entendre et de participer à la solution de leurs problèmes. Deuxièmement, nous pouvons communiquer aux provinces les problèmes qui nous sont signalés, et les conseiller sur des changements aux lois et politiques que nous estimons justifiés. Troisièmement, nous pouvons apporter des changements à nos systèmes qui aideront les épargnants à profiter des options disponibles. Les épargnants ont de nombreuses doléances, et nous ferons des recherches pour mieux en comprendre la portée.

Pour l'heure, permettez-moi de résumer certaines choses que nous avons entendues, et certaines choses que nous pouvons faire. On nous a dit qu'il fallait rendre le système moins compliqué. En effet, le centre d'appels de la CVM renvoie souvent l'appelant à d'autres organismes parce que sa demande n'est pas de notre ressort. Nous devons nous assurer que les consommateurs lésés sachent comment accéder au système réglementaire, ce que leur démarche entraînera et comment résoudre leurs problèmes de la façon la plus efficace.

Les investisseurs ont recours au système réglementaire quand ils ont de graves problèmes, mais ce système est morcelé et complexe. La responsabilité réglementaire peut résider au niveau de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, de l'Association canadienne des courtiers de fonds mutuels ou des organismes de réglementation, selon le contexte.

Il faut trouver des moyens d'aider l'investisseur à s'y retrouver. Les consommateurs qui ont été lésés par des actes répréhensibles de la part de participants au marché tiennent beaucoup à avoir des mécanismes de dédommagement. Le Comité des finances et des affaires économiques du Parlement ontarien a révélé les dépenses prohibitives que doivent engager les investisseurs lésés qui demandent restitution. Il recommande au gouvernement de créer avec la Commission un mécanisme fonctionnel permettant aux épargnants de réclamer leur dû de façon rapide et abordable. Nous examinons les divers moyens qui nous permettront de réaliser cet objectif. On nous a dit que les investisseurs lésés ont besoin de temps pour explorer tous les recours qui s'offrent à eux, notamment les recours judiciaires. En vertu de la Loi sur la prescription des actions, une prescription uniforme de deux ans s'applique à toutes les actions, sauf à celles qui sont bien encadrées, comme les poursuites contre la Commission.

Malheureusement, cela laisse aux plaignants une marge de manœuvre limitée. Même si la prescription ne s'applique pas à tous les cas, nous avons appris que les épargnants lésés ne découvrent pas toujours les pleines conséquences d'un problème avant deux ans. Il leur faut du temps pour se remettre psychologiquement d'un événement qui bouleverse leurs vies, par exemple, lorsqu'ils perdent l'essentiel de leurs économies. Obtenir une indemnisation volontaire d'un vendeur ou d'un conseiller peut prendre beaucoup de temps. Et l'investisseur qui a recours à l'arbitrage doit renoncer à toute poursuite devant les tribunaux. Pour toutes ces raisons, nous recommandons que le gouvernement ontarien revoie la question de la prescription de



investors have both complaints and ideas on to deal with them. It would make sense to take advantage of their expertise. Currently, the OSC has several advisory bodies and will begin immediately to establish an investor panel to provide advice and commentary on an ongoing basis.

One of the most important results of the town hall meeting was the validation of dialogue. Investors have a right to relate their experiences and views to the organizations responsible for protecting their rights and to hold us accountable in public forums. Regulators need to hear their stories, and in their own words. This was not the last OSC Investor Town Hall and it will become a regular event to provide an opportunity for constructive dialogues between consumers and regulators. I look forward to your questions, thank you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Brown.

**Senator Meighen:** In your remarks, you said that that was not the last OSC Investor Town Hall and that the OSC would follow up on other matters, et cetera. Regrettably, you will be gone in 14 days. What assurance is there that your successor will be willing or able to follow through with your recommendations?

**Mr. Brown:** That is a good question, and I heard it during the public forum of the town hall meeting. The tone was that this was Brown's folly, and might fall away. About 30 or 40 OSC people attended the town hall so they could hear the stories directly. The two vice-chairs, the executive director and several commissioners were present.

I was able to assure them all that there is an institutional momentum here that will survive long after I leave. I do think that the organization is very focused on addressing these issues and finding some solutions.

**Senator Meighen:** One investor was quoted in the press as saying that he was anxious to see some kind of system to monitor the implementation of the policies that are derived from the investor panel. Is this something that commends itself to you?

**Mr. Brown:** Yes, I think if we are to establish the credibility that we are hoping to, to get concerned people to sit on the panel, we do have to have a mechanism for assuring them that their advice will be listened to and for somehow demonstrating to the public that we are giving this advice appropriate attention.

**Senator Meighen:** I have sensed a perception among the public that enforcement is, if not lax, certainly at a lower level in this country than in the United States, for example. Random polls by various organizations always seem to indicate that enforcement is the number one concern, and that we in Canada do not take this as seriously as we should. I know Senator Kelleher, in previous hearings of this committee, has referred to the need for more

deux ans. Le forum a confirmé que les épargnants ont à la fois des doléances et des idées sur la façon de traiter avec eux. Il serait logique de profiter de leur expérience. La Commission des valeurs mobilières dispose de plusieurs organes consultatifs et va créer incessamment un groupe d'investisseurs qui lui fournira des conseils et des avis de façon permanente.

L'un des résultats les plus utiles de ce forum a été l'établissement du dialogue. Les épargnants ont le droit de relater leurs expériences et de donner leurs avis aux organismes responsables de la protection de leurs droits et de les tenir responsables dans le cadre d'un forum public. Les autorités de réglementation doivent les écouter relater leurs expériences dans leurs propres mots. Ce forum n'a pas été le dernier de la CVM pour les investisseurs. Nous en ferons un événement régulier, qui sera l'occasion d'un dialogue constructif entre les consommateurs et les autorités de réglementation. Je répondrai maintenant à vos questions, merci.

**Le président :** Merci, monsieur Brown.

**Le sénateur Meighen :** Vous avez dit dans votre exposé que ce n'était pas là le dernier forum des investisseurs de la CVM, et que celle-ci donnerait suite à d'autres questions, et cetera. Malheureusement, vous ne serez plus là dans 14 jours. Quelle assurance avons-nous que votre successeur sera désireux ou à même de donner suite à vos recommandations?

**M. Brown :** C'est une bonne question, et on me l'a posée pendant le forum. On avait l'air de dire que c'était une folie de ma part et que cette initiative serait vite oubliée. Une trentaine ou une quarantaine d'employés de la CVM ont assisté au forum afin d'entendre d'eux-mêmes les témoignages des investisseurs. Les deux vice-présidents, le directeur exécutif et plusieurs commissaires étaient là.

J'ai pu donner à tous l'assurance qu'il s'agissait d'un élan institutionnel qui se poursuivrait bien longtemps après mon départ. Je crois sincèrement que notre organisation est tout à fait décidée à maîtriser ces problèmes et à trouver des solutions.

**Le sénateur Meighen :** Un investisseur a déclaré à la presse qu'il attendait avec impatience le jour où l'on créerait un système quelconque pour contrôler la mise en œuvre des initiatives que proposera le groupe d'investisseurs. Est-ce que cela s'impose pour vous?

**M. Brown :** Oui, je crois que si nous voulons acquérir la crédibilité à laquelle nous aspirons, si nous voulons que les investisseurs lésés participent aux travaux du groupe, nous devons mettre en place un mécanisme qui leur donnera l'assurance qu'on écoutera leurs conseils et qui nous permettra de prouver au public que nous accordons à leurs conseils toute l'attention qu'ils méritent.

**Le sénateur Meighen :** D'après ce que j'ai vu, le public semble croire que le respect des lois est, sinon flou, sûrement à un niveau moindre dans notre pays qu'aux États-Unis, par exemple. Les sondages des diverses organisations semblent toujours indiquer que le respect des lois est la chose la plus préoccupante, et que nous, au Canada, nous ne prenons pas cela au sérieux comme nous le devrions. Je sais que le sénateur Keller, lors des audiences

orange suits and making an example of people who break the law. I do think that, among the public, it is generally felt that we are not as tough as we should be; that people are slapped on the wrist and no more, or people get away with behaviour that is not acceptable.

What is your response to that? Do you think the OSC, for one, has an image problem in this regard?

**Mr. Brown:** There are a number of questions there. I will try to take them in order.

First, enforcement is an important part of what we do. We are in the course of releasing our statement of priorities for this year, and our first priority is a vigorous, fair and effective system of enforcement. That has been a priority of ours for many years.

Part of the perception dates back many years — and was perhaps solidly rooted several years ago. When the commission was transformed into a self-funded Crown corporation, which was at about the time I joined, there were 39 people in our enforcement area. We now have 94 people in the enforcement area.

**The Chairman:** What is your budget?

**Mr. Brown:** Our total budget at the commission is between \$55 million and \$60 million.

**The Chairman:** How much of that is for enforcement?

**Mr. Brown:** I cannot tell you the exact number. However, most of our budget is personnel and approximately 25 per cent of our total staff complement is enforcement. A 25 per cent number would be a reasonable ballpark number.

**The Chairman:** I apologize for interrupting, but I think it follows from the questions that Senator Meighen was asking.

**Mr. Brown:** Senator Meighen, there are a number of elements to your question.

Part of the comparison that we hear time and again with the United States is comparing us as securities regulators with the law enforcement agencies in the United States. New York Attorney General Eliot Spitzer is often portrayed as the role model for us as security regulators. It is an unfortunate comparison because he is a law enforcement agent and we are securities regulators.

**Senator Meighen:** With a political agenda, if I may say so.

**Mr. Brown:** I will leave that as your comment, not mine.

précédentes de notre comité, a mentionné la nécessité de coffrer plus de monde et de faire un exemple de ceux qui enfreignent la loi. Je crois pour ma part que, dans le public, on croit de manière générale que nous ne sommes pas aussi sévères que nous devrions l'être; qu'on punit les coupables en leur donnant des coups de mouchoir et pas plus, ou que les gens dont la conduite est inacceptable s'en tirent aisément.

Que répondez-vous à cela? Croyez-vous que la CVM, entre autres, a un problème d'image à cet égard?

**M. Brown :** Vous posez plusieurs questions à la fois. Je vais tâcher d'y répondre dans l'ordre.

Tout d'abord, le respect des lois est un aspect important de notre travail. Nous nous apprêtons à publier notre énoncé de priorités pour cette année, et notre première priorité est la création d'un système rigoureux, juste et efficace pour assurer le respect des lois. C'est notre priorité depuis de nombreuses années.

Une partie de cette perception remonte à de nombreuses années, et elle s'est peut-être ancrée solidement il y a plusieurs années de cela. Lorsque la commission a été transformée en une société d'État autofinancée, c'est-à-dire à peu près à l'époque où j'en suis devenu le président, il y avait 39 personnes dans notre service chargé de l'application de la loi. Nous en avons maintenant 94.

**Le président :** Quel est votre budget?

**M. Brown :** Le budget total de la commission se situe entre 55 et 60 millions de dollars.

**Le président :** Quelle est la part réservée à l'application de la loi?

**M. Brown :** Je ne peux pas vous donner de chiffre exact. Cependant, le gros de notre budget est consacré au personnel, et environ 25 p. 100 de notre effectif est affecté à l'application de la loi. Je dirais que 25 p. 100 est une estimation raisonnable.

**Le président :** Pardonnez cette interruption mais je crois qu'elle se situe dans le sens des questions que pose le sénateur Meighen.

**M. Brown :** Sénateur Meighen, votre question comporte de nombreux éléments.

Une partie du problème tient au fait qu'on nous compare sans cesse aux États-Unis, et on compare ici des autorités de réglementation des valeurs mobilières avec les services de police des États-Unis. Le procureur général de l'État de New York, Eliot Spitzer, est souvent présenté comme un modèle pour nous, organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières. C'est une comparaison injuste étant donné qu'il a des pouvoirs de police alors que nous ne sommes que des organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières.

**Le sénateur Meighen :** Et il a aussi des ambitions politiques, si je puis dire.

**M. Brown :** C'est vous qui l'avez dit, pas moi.

We realized some time ago that as securities regulators, we could not deliver on these expectations, and that there were indeed some valid and legitimate expectations.

Over the last several years we have done a lot of work with the RCMP. We established at the securities commission four years ago a joint securities fraud task force with RCMP people and securities commission people in the same unit working together. The RCMP now, through the federal legislation that was passed a little over a year ago, has set up IMET teams. As far as we are concerned, those teams are working very well in Toronto. There is a great deal of cross-referencing between the two organizations. We have people seconded to the RCMP; they have people seconded to us. Many cases are now under way.

Therefore, I think that problem is being addressed, but there is a time frame to it. We perhaps got started late, but the cases need to be identified, investigated and then finally brought to prosecution. I think that we are seeing and will see more cases being brought forward.

From the securities commission's point of view, of things that we can work on, we are bringing many cases. I brought some statistics that I asked our people to pull out yesterday. Currently, the OSC alone has 92 matters under investigation. We have another 70 matters that are in the hands of our litigators and are at various stages, working their way through. We have five prosecutions under way in the courts, where we are asking for jail terms for alleged breaches of securities laws. We have 27 files open on issuers, where we suspect they are abusing the creditor-investor exemption. We have a great number of cases that are now working their way through the system.

It is interesting to review how the media are handling these. We are putting out press releases now at a rate of two or three a week on cases that have been commenced, settled or finalized. They are not getting the attention in the press that they did in the early days. Much of this is under the radar screen of the press.

We work with our CSA colleagues and are putting out, on a semi-annual basis, a summary of all of the cases that we have brought across the country, just to try to get some sense of the volume of cases that indeed are being addressed.

**The Chairman:** On that point, Mr. Brown, this committee likes to look at statistics as well as comments. It would be appreciated if you could give us all of the complaints that you have received in the last one or two years and then, following from that, the number of investigations, the number of prosecutions — which you have given us — the number of investigations launched and then the number of successful prosecutions and so on. We would like to take a statistical look

Nous avons compris il y a quelque temps que nous qui sommes les organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières, nous ne pouvions pas répondre à de telles attentes, et qu'il existait en effet des attentes valides et légitimes.

Au cours des dernières années, nous avons beaucoup collaboré avec la GRC. Nous avons créé à la commission des valeurs mobilières il y a quatre ans de cela un groupe de travail mixte sur les fraudes en matière de valeurs mobilières, où des membres de la GRC et des employés de notre commission sont réunis dans un même service. La GRC, faisant suite à la loi fédérale qui a été adoptée il y a un peu plus d'un an, vient de créer des équipes intégrées de la police des marchés. Pour autant que nous le sachions, ces équipes fonctionnent très bien à Toronto. Il y a beaucoup de collaboration entre les deux organisations. Nous détachons des gens à la GRC; celle-ci nous envoie ses gens. De nombreuses enquêtes sont en cours en ce moment.

Par conséquent, je crois que l'on s'est attaqué au problème, mais que l'élément temps joue. Nous avons peut-être commencé tard, mais il faut identifier les cas, faire enquête, pour enfin tenter des poursuites. Je crois que nous allons voir de plus en plus d'enquêtes.

Du point de vue de la commission des valeurs mobilières, pour ce qui est des choses que nous pouvons faire, nous faisons de nombreuses enquêtes. J'ai des statistiques que j'ai demandées à mon personnel d'extraire hier. En ce moment, la CVM a elle seule fait enquête dans 92 cas. Il y a 70 autres cas qui sont entre les mains de nos poursuivants et à diverses étapes, et ces affaires suivent leur cours. Nous avons intenté cinq poursuites devant les tribunaux, où nous demandons des peines d'emprisonnement pour manquement aux lois sur les valeurs mobilières. Nous avons ouvert 27 dossiers sur des émetteurs de valeurs, où nous soupçonnons que l'on a abusé de l'exemption pour créanciers porteurs de titres. Nous avons un grand nombre de cas qui font leur chemin dans le système en ce moment.

Il est intéressant de voir comment les médias traitent de ces questions. Nous publions maintenant des communiqués de presse à un rythme de deux ou trois par semaine sur des affaires qui ont été entamées, réglées ou finalisées. Ces affaires ne retiennent pas l'attention de la presse comme c'était le cas au début. La presse ne s'intéresse pas à bon nombre de ces cas.

Nous collaborons avec nos collègues des Autorités canadiennes des valeurs mobilières et publions semestriellement le résumé de toutes les affaires qui ont été mises au jour partout au pays, ne serait-ce que pour avoir une idée du nombre de cas où il y a eu intervention.

**Le président :** À ce sujet, monsieur Brown, notre comité aime bien les statistiques autant que les commentaires. Nous vous saurions gré de nous faire part de toutes les plaintes que vous avez reçues au cours de la dernière année ou des deux dernières années, ainsi que du nombre d'enquêtes, du nombre de poursuites — cela, vous nous l'avez dit — et du nombre d'enquêtes que vous avez amorcées et du nombre de poursuites qui ont abouti et ainsi de suite. Nous aimerions faire une analyse statistique de la quantité



at the amount of activity that you generate, what percentage of the activity has been questioned and how you have dealt with those complaints.

We know from our experience that they are varied — from people unhappy with an investment decision to people with real complaints, where there has been egregious conduct. If you could give us a sense of that, it would help us in our consideration of this issue.

**Mr. Brown:** I can give you one number that will help you with that, but we will also get you some statistics in printed form that will assist you.

To give you a sense of that, last year we closed 293 files. These were 293 complaints that we believed had sufficient substance to them that we needed to investigate.

**The Chairman:** Out of a total of how many?

**Mr. Brown:** We have a contact centre that we monitor, so I can get you the numbers.

**The Chairman:** Can you give us just a general number so that the public can understand the magnitude of the problem?

**Mr. Brown:** We get thousands of contacts coming in on a per-week basis. I cannot tell you how many of those are complaints or how many of those are requests for information. Again, we do monitor that and we do have the statistics; I just do not have them off the top of my head. We have quite a sophisticated call centre and a robust tracking system so that we can measure that. I did not bring the information with me.

**Senator Meighen:** You were referring to the IMET teams, which for those listening are the Integrated Market Enforcement Teams that are part of the RCMP's financial crime program. You mentioned that you had five prosecutions under way. Could you explain the line between the RCMP and yourself? Do you lay the charges; do the RCMP lay the charges? What is your ongoing role if a charge is laid?

**Mr. Brown:** I apologize. Thank you for pointing that out. I am talking about apples and oranges, so this is an opportunity to sort that out.

We as securities regulators do have a limited ability to bring cases to the Provincial Court. When we think that conduct is egregious enough to warrant a jail term or a fine but is not criminal activity, then we can bring these cases to the courts.

**Senator Meighen:** Who determines that?

**Mr. Brown:** That is determined by our enforcement division. Just as the police will determine what types of charges to lay, our investigators, as they are working through a case, can either take it to the securities commission, where we are restricted to protective and preventive kinds of sanctions, or they can go to

d'activités que vous générez, du pourcentage d'activités qui ont été mises en question et de la manière dont vous avez donné suite à ces plaintes.

Nous savons d'expérience que ces plaintes varient, qu'il s'agisse de personnes qui sont malheureuses d'avoir fait un mauvais placement ou de personnes qui ont de véritables doléances, dans les cas où il y a eu conduite scandaleuse. Si vous pouviez nous donner une idée de ce genre de choses, cela nous aiderait dans notre étude de la question.

**M. Brown :** Je peux vous donner un chiffre qui vous aidera, mais nous allons également vous faire parvenir des statistiques imprimées qui vous aideront.

Pour vous donner tout de suite une idée, nous avons classé l'an dernier 293 dossiers. Il s'agissait de 293 plaintes qui motivaient à notre avis une enquête.

**Le président :** Sur un total de combien?

**M. Brown :** Nous avons un centre de contact que nous contrôlons, je peux donc vous obtenir ces chiffres.

**Le président :** Pouvez-vous nous donner un chiffre approximatif pour que le public puisse comprendre l'ampleur du problème?

**M. Brown :** Nous avons des milliers de contacts par semaine. Je ne peux pas vous dire combien d'entre eux sont des plaintes ni combien d'autres sont des demandes d'information. Encore une fois, nous suivons l'évolution de la situation et nous avons des statistiques; mais je ne les ai pas en mémoire. Nous avons un centre d'appels très perfectionné et un excellent système de pistage qui permet une mesure précise, mais je n'ai pas apporté cette information.

**Le sénateur Meighen :** Vous avez fait référence aux équipes intégrées de la police des marchés, qui relèvent du programme de la criminalité financière de la GRC. Vous avez signalé que vous avez intenté cinq poursuites. Pouvez-vous expliquer les rapports que vous avez avec la GRC? Est-ce vous ou la GRC qui portez des accusations? Quel est votre rôle une fois l'accusation portée?

**M. Brown :** Excusez-moi. Je vous remercie de me le signaler. Je mélange les torchons et les serviettes, et vous me donnez l'occasion de démêler le tout.

En tant qu'organisme de réglementation des valeurs mobilières, nous sommes plus ou moins habilités à intervenir devant la Cour provinciale. Lorsque nous jugeons qu'une conduite est suffisamment répréhensible pour justifier un emprisonnement ou une amende sans toutefois relever de l'activité criminelle, nous portons l'affaire devant les tribunaux.

**Le sénateur Meighen :** Qui prend la décision?

**M. Brown :** C'est notre division de l'application de la loi. À l'instar de la police, qui détermine les accusations à porter, nos enquêteurs qui travaillent sur une affaire peuvent la porter à l'attention de la commission des valeurs mobilières, qui ne peut prononcer que des sanctions de nature protectrice et préventive,

the Provincial Court if they think that the conduct is egregious enough that a judge would see fit to levy a fine or to impose a jail term.

**Senator Meighen:** Would that not open you to the charge that you are too easy? Why not just refer it to your commission?

**Senator Moore:** They could refer it to the Crown prosecutor's office.

**Mr. Brown:** The next distinction is whether we believe that the activity is a breach of the Criminal Code. The Criminal Code is the exclusive jurisdiction of the police. Constitutionally, it is exclusively the realm of the federal Parliament, but the prosecution of federal offences is for the police forces working with the Attorneys General of the provinces.

**The Chairman:** Mr. Brown, does the conclusion not lie with your responsibility to deal with breaches of your regulations? You are primarily responsible for breaches of your regulations.

**Mr. Brown:** That is correct.

**The Chairman:** It might be the case that, in some instances, a breach of your regulations extends to a breach of the Criminal Code.

**Mr. Brown:** That is correct.

**The Chairman:** There are two levels of, in effect, public protection — one against criminal conduct and one against breaches of regulatory standards.

**Senator Meighen:** Who makes that judgment?

**Mr. Brown:** The judgment is made by our enforcement division at the Securities Commission. If we get it wrong, the courts will tell us. That judgment is made on the basis of the information that is gained during the course of the investigation. Our prosecutors, who are trained in these areas, look at what they have found and try to determine if this is criminal activity or a breach of regulations. If it is a breach of regulations, then we have to determine whether it is a significant enough breach that we think a court would award a jail term, or the type of breach where we should use our ability to impose protective and preventive types of sanctions, which means removing licences or issuing cease trade orders or reprimands, the kinds of things that we as a commission tribunal can do.

The chair is right. There are really three separate levels here: Criminal activity, breach of a regulation, but is it serious enough that the Provincial Court would treat it as a quasi-criminal matter?

**The Chairman:** As you know, Mr. Brown, we will hear from the RCMP after this. If you listen to the questions from senators, who are lawyers and very skilled, you can see they are confused, and if lawyers and skilled, experienced senators are confused, what about the innocent public? There is an area that we will obviously want to explore.

ou ils peuvent se pourvoir devant la Cour provinciale s'ils estiment que la conduite est suffisamment répréhensible pour que le juge impose une amende ou une peine d'emprisonnement.

**Le sénateur Meighen :** Est-ce que vous ne risquez pas de vous faire reprocher d'être trop clément? Pourquoi ne pas présenter systématiquement l'affaire à votre commission?

**Le sénateur Moore :** Elle pourrait, à son tour, la renvoyer au bureau du procureur de la Couronne.

**Mr. Brown :** Nous déterminons ensuite si nous estimons que l'activité constitue une infraction au Code criminel. Le Code criminel relève de la compétence exclusive de la police. Au plan constitutionnel, il relève du Parlement fédéral, mais la répression des infractions à la législation fédérale est confiée aux corps de police qui sont au service des procureurs généraux des provinces.

**Le président :** Monsieur Brown, ne faut-il pas en conclure que vous avez la responsabilité de vous occuper des infractions à votre propre réglementation? Vous êtes essentiellement responsable des atteintes à votre réglementation.

**M. Brown :** C'est exact.

**Le président :** Il peut arriver, dans certains cas, qu'une atteinte à votre réglementation constitue également une infraction au Code criminel.

**M. Brown :** C'est exact.

**Le président :** En fait, il y a deux niveaux de protection du public : une contre les comportements criminels et une autre contre les infractions aux normes réglementaires.

**Le sénateur Meighen :** Qui est-ce qui en décide?

**M. Brown :** La décision est prise par notre division de l'application de la loi à la commission des valeurs mobilières. Si nous nous trompons, les tribunaux vont nous le dire. La décision est prise en fonction de l'information recueillie au cours de l'enquête. Nos procureurs, qui sont spécialement formés dans ce domaine, rassemblent les éléments qu'ils ont constatés et essaient de déterminer s'il s'agit d'une activité criminelle ou d'une infraction à la réglementation, auquel cas ils doivent ensuite déterminer si l'infraction est suffisamment grave pour qu'un tribunal puisse imposer une peine d'emprisonnement, ou s'il s'agit d'une infraction pour laquelle nous sommes habilités à imposer des sanctions de type protecteur ou préventif, comme la suppression d'un permis ou l'émission d'une interdiction d'opérations sur valeurs.

Le président a raison. Il y a en réalité trois niveaux distincts à considérer : l'activité criminelle, l'infraction à la réglementation, mais également le niveau de gravité qui amène la Cour provinciale à considérer l'activité comme quasi criminelle.

**Le président :** Comme vous le savez, monsieur Brown, nous allons entendre la GRC après vous. Si vous écoutez les questions des sénateurs, dont certains sont d'éminents avocats, vous verrez qu'ils nagent en pleine confusion; et si des avocats et des sénateurs de grande expérience nagent en pleine confusion, qu'en est-il du simple citoyen? Il s'agit là d'un sujet que nous tenons à approfondir.

**Senator Tkachuk:** I am not confused. I am not a lawyer, though.

**The Chairman:** Senator Tkachuk has the ability to never be confused. He knows exactly what is going on.

**Senator Meighen:** Let me end on this, because I know colleagues want to ask questions.

I cannot help but think, Mr. Brown, that there must be incidents where you are not sure whether indeed it is a matter simply of breach of regulation or is straying into the area where the Provincial Court would find that there had been criminal activity. If you do not have a clear view, which I would assume would happen from time to time, would you then not bring in a Crown prosecutor or somebody and say, "Here are the facts; what do you think?"

**Mr. Brown:** We have an enforcement advisory committee. Although we do not discuss specific cases with them, we use them to help us determine policies on enforcement areas. We seek guidance from them as to whether we are generally going in the right direction on some of these things. It is not a case where the Crown prosecutors have been involved. I am not sure that they would welcome being involved. They have very heavy caseloads themselves. They are looking at the Criminal Code, not the Securities Act. It is an issue we have to wrestle with.

One other factor we have to take into account is the types of investigative powers that we use. We do have powers of compulsion, which are really given to us as regulators, not as prosecutors. If we have used our powers of compulsion, that generally steers us towards a commission proceeding rather than a court proceeding.

**Senator Moore:** Are these enforcement officials on staff or are they outside people that you retain?

**Mr. Brown:** No, these are staff.

**Senator Moore:** Are they lawyers?

**Mr. Brown:** I have the statistics. A large number of our enforcement people are lawyers. The senior people in our enforcement area are lawyers. They are a mix of litigators and corporate lawyers.

**The Chairman:** Again, on the make-up of that panel, who appoints them or who allocates to them this responsibility? What is the overview of that panel? What happens if there is a dispute within the panel that they cannot settle?

**Mr. Brown:** There are two types of panels here. Our commissioners are appointed by the province. There are nine part-time commissioners and three full-time commissioners, including me and two vice-chairs. They are the ones who sit on cases brought by our enforcement group. We have an enforcement division. Our enforcement division does the investigation, but it is the prosecutors within our enforcement group who bring those cases either to a panel of commissioners or to the court.

**Le sénateur Tkachuk :** Je ne nage pas en pleine confusion. En revanche, je ne suis pas avocat.

**Le président :** Le sénateur Tkachuk est à l'abri de la confusion. Il sait exactement ce qui se passe.

**Le sénateur Meighen :** Permettez-moi de vider la question, parce que mes collègues veulent eux aussi intervenir.

Je ne peux pas m'empêcher, monsieur Brown, de penser qu'il doit arriver des incidents pour lesquels vous ne savez pas avec certitude s'il s'agit d'une simple infraction à la réglementation ou si l'on entre dans un domaine où la Cour provinciale pourrait constater l'existence d'une activité criminelle. Si vous n'en êtes pas absolument sûrs, ce qui doit sans doute arriver de temps en temps, est-ce que vous faites appel à un procureur de la Couronne ou à quelqu'un d'autre en disant : « Voici les faits; qu'en pensez-vous? »

**M. Brown :** Nous avons un comité consultatif de l'application de la loi. Même si nous ne discutons pas concrètement des dossiers avec les membres de ce comité, nous faisons appel à eux pour qu'ils nous indiquent la politique à suivre en matière d'application de la loi. Nous sollicitons leur avis pour savoir si nous sommes sur la bonne voie. Les procureurs de la Couronne ne peuvent pas intervenir dans ce genre de situations. Je ne suis pas certain qu'ils souhaiteraient le faire. Ils ont déjà suffisamment de travail de leur côté. Ils s'occupent du Code criminel, et non pas de la Loi sur les valeurs mobilières. C'est à nous de nous occuper de cette loi.

Il faut aussi tenir compte de nos pouvoirs d'enquête. Nous avons un pouvoir de contrainte, dont nous sommes investis en tant qu'autorité de réglementation, et non pas en tant que procureur. Lorsque nous invoquons notre pouvoir de contrainte, cela nous oriente généralement vers des procédures devant la commission, et non pas vers des procédures judiciaires.

**Le sénateur Moore :** Les gens qui s'occupent de l'application de la loi font-ils partie du personnel de la commission, ou s'agit-il de spécialistes indépendants dont vous reprenez les services?

**M. Brown :** Non, ils font partie du personnel de la commission.

**Le sénateur Moore :** Est-ce que ce sont des avocats?

**M. Brown :** J'ai ici les statistiques à leur sujet. Au plus haut niveau de la division de l'application de la loi, ce sont des avocats, parmi lesquels on trouve des avocats d'affaires et des spécialistes du droit des sociétés.

**Le président :** En ce qui concerne la composition de ce comité, qui en nomme les membres et qui leur assigne cette responsabilité? Qui assure la surveillance de ce comité? Que se passe-t-il dans le cas d'un conflit interne qu'ils ne parviennent pas à résoudre?

**M. Brown :** Il y a deux types de comités. Nos commissaires sont nommés par la province. Il y a neuf commissaires à temps partiel et trois à temps plein, dont moi et deux vice-présidents. Ce sont eux qui s'occupent des dossiers soumis par le groupe de l'application de la loi. Nous avons une division de l'application de la loi, qui fait enquête, mais ce sont les procureurs du groupe de l'application de la loi qui soumettent les dossiers soit à un comité de commissaires, soit à la cour.



Our commissioners have set as policy the criteria to be used by our enforcement group in determining which cases to take. It is quite a sophisticated scoring system as cases work their way through to determine whether they should be pursued or not and whether they go to the court or to the commission.

The senior people within our enforcement group work with me, because I become involved in those. I am not involved in any of the panels, so I preserve my ability to work with enforcement. The enforcement group and I work through the scoring system and decide whether these are cases that indeed we should be taking, and if so, where we should go with them.

**The Chairman:** Again, just to sum this up, maybe you could set it out in a chart for us. Somebody complains. The complaint is then vetted to determine whether it appears to be sufficiently egregious to either be a breach of regulation or a breach of the Criminal Code. It then goes to an advisory panel made up of investigators who will choose to investigate some cases and dispose of others quickly. They go through that process of determination and investigation. Then it goes to a panel of securities commissioners, and then it goes to you. Is that the way it works?

**Mr. Brown:** No, the securities commissioners are not involved in that process. When a case comes in, it goes to our investigative group. Our investigative group does some preliminary investigation to determine whether this is a case that should be taken. There is a group within our enforcement area that determines on a weekly basis which cases should be proceeded with. If they do progress, they go to our litigation group. The litigation group, working with the investigator, starts to prepare the case to determine whether there are witnesses who can prove the case, whether the evidence is there, and they go through the documents.

Again, as that process progresses, a group within that department assesses whether or not to bring the case forward. It is not until it is decided to bring the case forward and, indeed, bring it to the commission that a panel of commissioners gets involved. They are the last stage, not an intermediate stage.

**Senator Massicotte:** I was not here for all of your presentation so perhaps this has been asked. On this particular point, obviously the concern is someone is both the judge and prosecutor. I believe that the Crawford report recommended a separation of those two responsibilities and I thought the OSC had agreed.

**Mr. Brown:** Let me give you the chronology. The Crawford report recommended that the government consider this. They did not make a recommendation one way or the other.

We asked a group to come together, chaired by a retired judge, Mr. Justice Coulter Osborne, to look at this issue for us. They said there is a perception in the marketplace there that could be bias with the structure we have, with our commissioners being the

Nos commissaires ont déterminé les critères que doit appliquer le groupe de l'application de la loi pour décider des suites à donner dans chaque cas. Il s'agit d'un système de pointage très perfectionné qu'on applique aux différentes étapes de la procédure pour déterminer s'il y aura poursuite ou non devant la cour ou devant la commission.

Les avocats principaux du groupe de l'application de la loi travaillent avec moi, car j'interviens à ce niveau. Je n'interviens pas au niveau des comités, de façon à me réserver la possibilité de travailler en matière d'application de la loi. Avec le groupe de l'application de la loi, j'applique le système de pointage pour choisir les dossiers sur lesquels nous allons agir et pour décider de la procédure à appliquer.

**Le président :** Pour résumer, vous devriez nous présenter un organigramme. Supposons que quelqu'un porte plainte. Vous étudiez la plainte pour déterminer si elle semble à première vue suffisamment grave pour constituer une atteinte à la réglementation ou une infraction au Code criminel. Elle est ensuite transmise à un comité consultatif composé d'enquêteurs qui vont faire enquête dans certains cas ou fermer le dossier rapidement dans d'autres. Ils appliquent une procédure de détermination et d'enquête. Le dossier est ensuite transmis à un comité de commissaires des valeurs mobilières, puis à vous-même. Est-ce bien ainsi que les choses se passent?

**M. Brown :** Non, les commissaires des valeurs mobilières n'interviennent pas dans cette procédure. Lorsqu'un dossier est ouvert, il est adressé à notre groupe d'enquête, qui procède à une étude préliminaire pour déterminer s'il faut donner suite. Il existe au sein de la division de l'application de la loi un groupe d'employés qui détermine chaque semaine les affaires à traiter. Les dossiers actifs sont transmis à notre groupe du contentieux qui, avec l'enquêteur, commence à préparer le dossier pour voir s'il existe des preuves ou des témoins susceptibles d'en fournir, et qui examine toute la documentation.

Au fur et à mesure de la procédure, un groupe du service détermine s'il y a lieu de poursuivre l'affaire. C'est seulement lorsqu'il a été décidé d'intenter des poursuites et de soumettre le dossier à la commission qu'un groupe de commissaires intervient. Il constitue l'étape ultime, et non pas une étape intermédiaire.

**Le sénateur Massicotte :** Je n'ai pas assisté à tout votre exposé, et peut-être vous a-t-on déjà posé la question. Sur ce point particulier, le fait d'être à la fois juge et procureur est évidemment préoccupant. Il me semble que le rapport Crawford avait recommandé que l'on sépare ces deux responsabilités, et je pensais que la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario avait donné son accord.

**M. Brown :** Permettez-moi de vous présenter la chronologie des événements. Le rapport Crawford a recommandé au gouvernement d'envisager cette possibilité, mais il n'a pas fait de recommandation précise dans un sens ou dans l'autre.

Nous avons demandé à un comité présidé par un juge à la retraite, monsieur le juge Coulter Osborne, d'étudier la question pour nous. Il a dit qu'on avait l'impression, sur le marché, que notre structure nous exposait à la partialité, puisque nos

board of directors that directs the policy of the commission, which would mean directing the policy of enforcement and at the same time sitting as panellists.

This matter was brought before the Standing Committee on Finance and Economics of the Ontario legislature. This is an all-party committee. They made a recommendation that, first, the government get on with establishing a national securities commission and make that their number one priority. In the course of that, they should design a commission with a separate tribunal rather than one that is integrated.

Second, if after a year the government is not making much progress, they should turn their attention to whether or not the tribunal should be separated from the OSC. We have been working with the minister on that. The principal model in Canada is for an integrated tribunal where you have a regulatory authority. The law societies and the medical disciplinary panels are all integrated tribunals. It is the way the system is set up in Canada. That is not to say that we should not be looking seriously at separating the tribunal.

All of the commentators are quick to point out that nobody has found real evidence of bias. They are just worried about the perception and whether that will cause people not to have confidence in the system.

[Translation]

**Senator Plamondon:** I would like to discuss your mandate to protect consumers.

I am not a lawyer; before becoming a senator, I was a consumer advocate. Having sat on the Bureau des services financiers du Québec and other bodies, I know that everything depends on client-broker confidence. That depends on all of the know-your-client rules. Once these rules have been appropriately followed, the investor authorizes his broker to invest. Transactions follow and then there is the disappointment, as you heard during the town hall meetings. Do town hall meetings need to be held throughout the year so that you become aware of the disappointments experienced by the investors?

It takes a while before a consumer knows where to turn. You yourself said in your presentation that this system is fragmented and complex.

According to Mr. Lauber as well as other ombudsmen who appeared before us, the individual experiencing a problem begins by filing a complaint within the sector; this is then forwarded to the ombudsman, in this case, Mr. Lauber. However, time marches on and the two-year cut-off period has almost expired. Let us suppose this happened at your outfit. Does the financial services ombudsman, Mr. Lauber, send you many complaints of fraud? Do they have the authority to determine that there has been fraud and to forward it to you?

commissaires forment le conseil d'administration qui détermine la politique de la commission en matière d'application de la loi, alors qu'ils font aussi partie des groupes chargés de juger les dossiers.

L'affaire a été soumise au Comité permanent des finances et de l'économie de l'Assemblée législative ontarienne. Il s'agit d'un comité réunissant tous les partis. Il a recommandé au gouvernement de créer une commission nationale des valeurs mobilières et d'en faire une priorité absolue. La recommandation comportait la création d'une commission et d'un tribunal distinct, plutôt qu'une commission dotée d'un tribunal intégré.

Deuxièmement, dans l'éventualité où le gouvernement n'aurait pas progressé dans ce dossier au bout d'un an, il devait envisager la création d'un tribunal distinct de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Nous avons étudié la question avec le ministre. Le principal modèle considéré au Canada est celui d'un tribunal intégré à l'autorité de réglementation. Les barreaux et les conseils disciplinaires de l'Ordre des médecins sont tous des tribunaux intégrés. C'est de cette façon que le système fonctionne au Canada. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas lieu d'envisager sérieusement un tribunal séparé.

Tous les commentateurs s'empressent de dire que personne n'a relevé des faits montrant qu'il y a partialité. On s'inquiète simplement de la façon dont le système est perçu, ce qui pourrait occasionner une perte de confiance.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** J'aimerais parler de votre mandat de protection du consommateur.

Je ne suis pas avocate; avant d'être sénateur, j'étais protecteur du consommateur. Je sais, pour avoir siégé au Bureau des services financiers du Québec et à d'autres instances, que tout repose sur la confiance entre le client et le courtier. Cela repose sur toutes les règles nécessaires à la connaissance de la clientèle. Une fois que ces règles ont été observées comme il se doit, une autorisation est donnée par l'investisseur à son courtier pour qu'il puisse investir. Ensuite, il y a les transactions et la déception, tel que vous l'avez entendu lors des assemblées générales. Est-ce que cela prendra des assemblées générales tout au long de l'année pour que vous puissiez être sensibilisé à ce que les investisseurs vivent au niveau de leurs déceptions?

Cela prend du temps avant qu'un consommateur sache où s'adresser. Vous avez dit vous-même dans votre présentation que ce système est fragmenté et complexe.

Si je me fie à ce que nous ont dit M. Lauber ainsi que d'autres ombudsmans qui ont comparu devant nous, la personne qui a un problème commence par se plaindre à l'intérieur de son industrie; ensuite, c'est transmis à l'ombudsman, M. Lauber en l'occurrence. Mais le temps file et la période de deux ans est presque écoulée. Supposons que cela arrive chez vous. Est-ce que l'ombudsman des services financiers, M. Lauber, vous envoie beaucoup de plaintes de fraude? Est-ce qu'ils sont habilités à découvrir la fraude et à vous l'envoyer?

Once a complaint has been filed, either with the office of the ombudsman or with you, would you agree that the cut-off date should be suspended? At that point, the consumer could, in all confidence, wait for the inquiry to take place. That is the first thing. That is what is most important.

Do you also ascertain whether or not the know-your-client rule has been followed? If that were so, we would not have all of these problems and the authorizations would be clarified. Right now, consent given by the consumer is based on trust but not clarified. Consumers do not know what they are committing to and they do not understand the risk. They give all kinds of authorizations to a broker who is in a hurry to make the transaction.

[English]

**Mr. Brown:** Let me start with those questions in the reverse order.

The third question had to do with the know-your-client rule. Another way of expressing it is the suitability rule. It is clear across the country that brokers and advisers have a positive obligation to determine that investments they are recommending to their clients or buying or selling for their clients are appropriate for those clients. This means they need to know not only the nature of the investment, but the client's circumstances and objectives.

Probably 50 per cent of the cases that we deal with involving small investor issues have to do with performance under the know-your-client or suitability rule. It is an issue that we and the SROs take very seriously. Those rules need to be reviewed and there will likely be some changes that we must make. We have been working with the industry and our regulatory colleagues across the country on a proposal called the fair dealing model. The principles of it are that the dealers need to clarify the relationship with their clients so these issues are also clarified much better at the time an account is opened. We agree that there needs to be work done there.

In the meantime, we are ensuring that the SROs who review their members' conduct on a periodic basis focus on that to ensure that that obligation is being complied with.

Second, consumers' confusion in trying to seek redress is a very valid part of it. It is one of the reasons why we had the town hall meeting and ensured that we had Michael Lauber, the ombudsman, the chairs of the MFDA, the IDA and me on the stage. Depending on the circumstances, one or the other of us would have primary responsibility.

When listening to the investors, we realized this was a confusing array. The very fact that there are 500 people in the audience and four people on the stage is enough to cause confusion.

Seriez-vous d'accord à ce qu'une fois qu'une plainte est déposée, soit au bureau de l'ombudsman ou à votre bureau, cela suspende les limites de la prescription? À ce moment-là, le consommateur pourrait en toute confiance attendre que l'enquête ait eu lieu. C'est la première chose. C'est la chose la plus importante.

Est-ce que vous vérifiez aussi si la connaissance de la clientèle est respectée? Si tel était le cas, on n'aurait pas tous ces problèmes et les autorisations seraient éclaircies. Dans le moment, les consentements donnés par les consommateurs sont basés sur la confiance mais ne sont pas éclairés. On ne sait pas à quoi on s'engage et jusqu'où va le risque. On donne des autorisations tout azimut à un courtier qui est pressé de faire la transaction.

[Traduction]

**M. Brown :** Permettez-moi de répondre à ces questions en sens inverse.

La troisième question concerne la règle de la connaissance du client. On peut aussi parler de règle de la pertinence. Il est admis dans l'ensemble du pays que les courtiers et les conseillers ont l'obligation de déterminer si les investissements qu'ils concèdent à leurs clients ou si les opérations d'achat et de vente qu'ils font pour eux leur conviennent. Cela signifie que les courtiers doivent connaître non seulement la nature de l'investissement, mais également la situation et les objectifs de leur client.

Une bonne moitié des problèmes rencontrés par des petits investisseurs et dont nous avons à nous occuper concernent l'application de cette règle de la connaissance du client, ou règle de pertinence. C'est un problème que les commissions des valeurs mobilières prennent très au sérieux. Ces règles doivent être observées et nous allons vraisemblablement devoir apporter des changements. Nous avons travaillé avec l'industrie et avec nos collègues des organismes canadiens de réglementation sur une proposition appelée modèle d'opération équitable. Son principe oblige le courtier à préciser sa relation avec son client de façon que les choses soient claires au moment de l'ouverture d'un compte. Nous reconnaissons qu'il y a du travail à faire à ce niveau.

Dans l'immédiat, nous veillons à ce que les commissions des valeurs mobilières qui surveillent périodiquement la conduite de leurs membres prêtent attention aux problèmes et fassent en sorte que cette obligation soit respectée.

Deuxièmement, la confusion des consommateurs qui veulent exercer un recours est tout à fait réelle. C'est notamment pour cela que nous avons organisé un forum de discussion auquel j'ai moi-même participé, en compagnie de l'ombudsman Michael Lauber et des présidents de l'Association des courtiers en fonds mutuels et de l'Association des courtiers en valeurs mobilières. Selon les circonstances, la principale responsabilité incombe à l'un de nous.

Lorsque nous avons écouté les investisseurs, nous nous sommes rendu compte de leur confusion. Le seul fait que 500 personnes aient assisté à ce forum, alors que nous étions quatre sur la scène, montre bien la confusion des investisseurs.



We heard that people either did not know where to look in the system, or knew but did not trust it. People had been told by friends or colleagues not to waste their time because they would not get their money back. We have two issues to deal with and we have to simplify the system so that people will know where to begin to look for answers.

Mr. Michael Lauber, Ombudsman for Banking Services and Investments, thinks that people should start with his office, but there are constraints as to far he can take something because he cannot offer advice or be an advocate. We need to figure out whether to have someone play the role of advocate and adviser to direct people appropriately through the system.

**Senator Plamondon:** Someone who could help.

**Mr. Brown:** The OSC is aware of that and is looking at models in other jurisdictions. One model in Australia looks quite interesting, in that a group superimposed between the broker and a client when a dispute occurs helps the client work his or her way through the system at the broker's expense.

On your third question, as I mentioned, we heard comments at the town hall about the two-year time limit. We had not heard about it until a couple of weeks before the meeting. That is one reason for the need to hold town hall meetings regularly so that these issues can surface.

The two-year time limit in Ontario pauses if during that period the investor seeks arbitration or goes to court. It is not 100 per cent clear whether it pauses if the investor goes to the ombudsman, on which the ombudsman is seeking legal advice.

The time limit does not pause if the investor comes to us.

**Senator Plamondon:** It does not?

**Mr. Brown:** No. Again, these issues need to be addressed.

**The Chairman:** To be fair, Mr. Brown, you raised that issue and it is a matter of provincial jurisdiction and not for us.

**Mr. Brown:** It is a matter of provincial jurisdiction. I should say that all but three provinces have moved to a two-year time limit. Although this is surfacing in Ontario, we understand that the issue is being raised across the country, with the exception of three provinces.

**Senator Plamondon:** Even though it is a matter for the provinces, it is important for the consumer to be aware of it. Investors want to know how much time remains to seek redress or take other necessary action.

Where in the mandate of the OSC does it state a requirement to protect the investor?

Nous avons entendu des gens qui ne savaient pas où s'adresser, ou bien qui savaient, mais ne faisaient pas confiance au système. Certains se sont fait dire, par un ami ou un collègue, de ne pas perdre leur temps car de toute façon, ils ne pouvaient pas récupérer leur argent. Nous avons deux problèmes à régler et nous devons simplifier le système de façon que les gens sachent où s'adresser pour obtenir des réponses.

L'Ombudsman des services financiers bancaires et des investissements, M. Michael Lauder, considère que les gens doivent d'abord s'adresser à son service, mais il est limité dans ses moyens d'action car il ne peut pas donner d'avis ni intervenir au nom de ceux qui s'adressent à lui. Nous allons devoir vérifier si quelqu'un peut jouer ce rôle de défenseur et de conseiller pour guider les investisseurs à travers les méandres du système.

**Le sénateur Plamondon :** Quelqu'un qui puisse les aider.

**M. Brown :** La Commission ontarienne en est consciente et elle considère les modèles appliqués ailleurs. Le modèle australien semble très intéressant : une entité s'interpose entre le courtier et son client en cas de conflit, pour aider le client à se frayer un chemin à travers le système aux frais du courtier.

Quant à votre troisième question, comme je l'ai indiqué, nous avons entendu des commentaires concernant la limite de deux ans. Nous n'en avons entendu parler que quelques semaines avant le forum de discussion. C'est notamment pour cela qu'il faut tenir régulièrement de telles tribunes, pour que ces préoccupations puissent être exprimées.

En Ontario, la prescription de deux ans cesse de courir si, au cours de la période, l'investisseur sollicite un arbitrage ou s'adresse aux tribunaux. Il n'est pas absolument certain qu'elle cesse de courir si l'investisseur s'adresse à l'ombudsman et que celui-ci sollicite un avis juridique.

La prescription ne cesse pas de courir si l'investisseur s'adresse à nous.

**Le sénateur Plamondon :** Vraiment?

**M. Brown :** Non. Voilà encore une question à régler.

**Le président :** En réalité, monsieur Brown, vous soulevez cette question, mais elle relève de la compétence provinciale, et non pas de nous.

**M. Brown :** C'est une question de compétence provinciale. Je dois dire que toutes les provinces, sauf trois, ont adopté cette prescription de deux ans. Bien que le problème se manifeste en Ontario, nous savons qu'il se pose aussi dans l'ensemble du pays, sauf dans les trois provinces en question.

**Le sénateur Plamondon :** Même si la question concerne les provinces, il est important que le consommateur en soit informé. Les investisseurs veulent savoir de combien de temps ils disposent pour exercer un recours ou pour prendre toute autre mesure indispensable.

Est-ce que le mandat de la Commission ontarienne l'oblige à protéger l'investisseur?

**Mr. Brown:** The OSC has a dual mandate: to provide protection to investors and to foster confidence in the Canadian capital markets. In respect of the investor protection mandate, as I said at the town hall, we have spent most of our time looking at the transparency of corporations, corporate governance, the audit function, et cetera. Perhaps we have not spent sufficient time looking at the relationship between the investor and the financial intermediaries because that is the area eliciting the greatest number of complaints.

**Senator Plamondon:** Would you agree that any fines levied against brokers should be put into a kind of trust fund for more frequent town hall meetings to better serve more people?

**Mr. Brown:** We are happy to finance the town halls from our general budget because they are not large expenses for the OSC.

The money that we receive from settlements and fines goes into the OSC's investor education fund. It is one of the most, if not the most, sophisticated investor education portals available. The OSC will continue to fund that because a big part of our investor protection mandate is to try to help educate investors.

**Senator Massicotte:** You mentioned that people do not know where to go for help and that they do not truly trust the existing system. You also mentioned a model in Australia that the OSC has been looking at. To be clear, would you deem it dangerous that the party intermediary, who has a stake, also has the authority or the mandate to state the fine and remediate the decision as opposed to simply giving advice? Would you propose such a system?

**Mr. Brown:** We have not thought that far into it, and we do have the Ombudservice in place. It has applied only to the securities aspect of the financial markets for a little less than two years. We are still determining how effective the Ombudservice is.

As well, the IDA has administered an arbitration system for a number of years. The IDA does not provide the arbitration panels, rather, that is done by a separate, private court. However, the two systems are in place. The OSC has heard that they do not operate or interact as effectively as they could. We need to determine whether the two systems could be made more effective before we decide whether to scrap them and superimpose other systems.

**Senator Tkachuk:** I would like to follow up on Senator Plamondon's line of questioning. First, I have background questions. I went to a lecture yesterday at the University of Ottawa on CFO Certification. A gentleman from Cognos spoke to the cost of being prepared for issues under Sarbanes-Oxley. He provided the expense figures for banks and other institutions doing business in the United States for such preparation. It would

**M. Brown :** La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a un double mandat : assurer la protection des investisseurs et favoriser la confiance envers les marchés canadiens des capitaux. En ce qui concerne la protection des investisseurs, comme je l'ai dit au forum de discussion, nous consacrons l'essentiel de notre temps à la transparence des sociétés, à leur gouvernance, à la fonction de vérification, et cetera. Peut-être n'avons-nous pas consacré suffisamment de temps à la relation entre l'investisseur et les intermédiaires financiers, car c'est le sujet qui donne lieu au plus grand nombre de plaintes.

**Le sénateur Plamondon :** Seriez-vous d'accord pour que le produit des amendes imposées aux courtiers soit versé dans un genre de fonds de fiducie qui permettrait d'organiser plus souvent des forums de discussion et de rendre service à un plus grand nombre d'investisseurs?

**M. Brown :** Nous sommes très heureux de financer les forums de discussion à partir de notre budget général, car ils ne coûtent pas très cher à la Commission.

L'argent que nous percevons des règlements et des avances est versé dans le fonds d'information des investisseurs de la Commission. C'est l'un des outils les plus perfectionnés d'information des investisseurs dont nous disposons. La Commission va continuer d'alimenter ce fonds car l'essentiel de notre mandat de protection de l'investisseur consiste à faire son éducation.

**Le sénateur Massicotte :** Vous avez dit que les gens ne savent pas où s'adresser et ne font pas véritablement confiance au système actuel. Vous dites également que la Commission considère un modèle australien. À votre avis, serait-il dangereux que la partie intermédiaire ait également le pouvoir ou le mandat d'imposer une amende ou un correctif, en plus de l'avis qu'elle peut donner? Seriez-vous favorable à un tel système?

**M. Brown :** Nous ne sommes pas aussi avancés dans notre réflexion, mais nous avons mis en place un service d'ombudsman. Depuis un peu moins de deux ans, il s'occupe de l'élément des valeurs mobilières sur les marchés financiers. Nous sommes en train de mesurer son efficacité.

Par ailleurs, l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières applique depuis plusieurs années une formule d'arbitrage. Elle ne propose pas de tribunaux arbitraux, mais elle soumet les dossiers à un tribunal arbitral autonome. Quoi qu'il en soit, les deux systèmes sont en place. La Commission s'est fait dire que leur fonctionnement ou leur interaction n'est pas aussi efficace qu'il devrait l'être. Nous allons devoir envisager de les rendre plus efficaces avant de décider s'il y a lieu de s'en débarrasser et de les remplacer par autre chose.

**Le sénateur Tkachuk :** J'aimerais poursuivre dans la même veine que le sénateur Plamondon. Tout d'abord, j'ai des questions d'ordre général. J'ai assisté hier, à l'Université d'Ottawa, à une conférence sur la certification des directeurs financiers. Un représentant de Cognos a parlé de ce qu'il en coûtait pour se préparer aux questions découlant de la loi Sarbanes-Oxley. Il a donné des chiffres pour les banques et les institutions qui font

seem that the existing legislation is geared to the entrepreneurs. What is the total trade in dollars annually at the Toronto Stock Exchange?

**Mr. Brown:** I believe that it is approximately \$1.3 trillion.

**Senator Tkachuk:** Of that amount, what was the total fraud in dollars last year?

**Mr. Brown:** I cannot give you that figure off the top of my head because I do not know it.

**Senator Tkachuk:** How many years ago was the Bre-X scandal? Was it 10, 12 years ago?

**Mr. Brown:** It was close to 10 years ago.

**Senator Tkachuk:** Of the total dollar value of trades last year, how many incidents were there of criminal activity? How many incidents were there of a person not filing a report, which is not a criminal act? The point is, if enough legislation were passed we could keep thousands of people busy, but it would not mean that the system would be any better. I am not saying we are overreacting, but I would like to know the numbers to be certain of that. Employees at the base of the pyramid are able to steal, too.

**Mr. Brown:** The OSC has put investor confidence measures in place. We put these measures under "investor confidence" because we wanted to get a good start on the problem when there was such a serious hit to investor confidence after the tragedies in the United States. Some of that had spilled over into Canada. The measures are not limited to fraud.

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Brown, Bre-X predated Enron by at least one-half decade; and there are others.

**Mr. Brown:** My point is that many measures put in place by the OSC are not designed to protect against fraud only, but some of them might have resulted in an earlier detection of fraud had they been in place.

We understand that people who are bent on committing fraud can be devious and very smart.

What we are looking at in a much broader picture with these measures is to improve transparency, to improve the quality of information both in the marketplace and that the senior players are getting in their corporations.

I know there have been a number of comments in the United States about Sarbanes-Oxley and whether it has gone too far. As you know from the press, there is a new chair of the SEC and nobody knows where he is intending to go on it.

We have had our own town hall meetings of the major players, not of the investors. We have had three of them in the last three years, where we bring in the CFOs, the CEOs and the chairs of

affaire aux États-Unis. Il semble que la législation actuelle soit axée sur les entrepreneurs. Quelle la valeur totale des transactions effectuées chaque année à la bourse de Toronto?

**M. Brown :** Je crois que c'est environ 1,3 billion de dollars.

**Le sénateur Tkachuk :** Et quel a été le montant total des fraudes l'année dernière?

**M. Brown :** Je ne peux pas vous le dire de mémoire.

**Le sénateur Tkachuk :** À quand remonte le scandale Bre-X? Était-ce il y a 10 ans, 12 ans?

**M. Brown :** Il y a près de 10 ans.

**Le sénateur Tkachuk :** Par rapport au montant total des transactions de l'année dernière, combien y a-t-il eu d'incidents relevant de l'activité criminelle? Combien y a-t-il eu de cas où quelqu'un n'aurait pas fait une déclaration obligatoire, ce qui n'est pas un acte criminel? Je veux dire que si nous adoptions toutes les lois nécessaires, nous pourrions occuper des milliers d'employés, mais cela n'améliorerait pas le système pour autant. Je ne veux pas dire que nous réagissons avec excès, mais j'aimerais connaître les chiffres pour m'assurer que nous ne le faisons pas. Les employés qui sont au bas de la pyramide peuvent aussi commettre des vols.

**M. Brown :** La Commission ontarienne effectue des mesures de la confiance des investisseurs. Nous parlons de confiance des investisseurs parce que nous avons voulu repartir du bon pied après que les événements déplorables survenus aux États-Unis eurent sérieusement entamé la confiance des investisseurs. Ces événements ont débordé en territoire canadien. Les mesures ne se limitent pas à la fraude.

**Le président :** Excusez-moi, monsieur Brown, Bre-X a précédé Enron d'au moins cinq ans; et il y a eu d'autres scandales au Canada.

**M. Brown :** Je veux dire que les mesures mises en place par la Commission ontarienne ne visent pas uniquement les fraudes, mais certaines d'entre elles auraient sans doute permis une détection plus précoce de certaines fraudes si elles avaient été mises en place plus tôt.

Nous savons que les personnes déterminées à frauder peuvent se révéler très subtiles et très intelligentes.

De façon plus générale, nous tentons, par ces mesures, d'améliorer la transparence et la qualité de l'information aussi bien sur le marché qu'au niveau des dirigeants de sociétés.

Je sais qu'aux États-unis, la loi Sarbanes-Oxley a suscité de nombreux commentaires. Ne serait-on pas allé trop loin? Comme vous avez dû l'apprendre dans les journaux, la commission des valeurs mobilières des États-unis a un nouveau président, et personne ne sait ce qu'il a l'intention de faire.

Nous avons organisé des forums de discussion non pas pour les investisseurs, mais pour les principaux intervenants. Il y en a eu trois au cours des trois dernières années, à l'intention des



audit committees to talk in a forum about these issues. We had one just a few weeks ago dealing with internal controls, which is the last and most controversial piece.

We had people there who have complied with the U.S. rules already, people from the major banks. They all will say, "It has been very expensive, but we are glad we did it. We thought we had some of the most robust systems internally, and we were quite surprised at what we found when we went through it."

We are hearing from those who have not had to go through it yet that it will be prohibitively expensive. We are hearing from those who went through it that it was expensive, but they found it worthwhile.

**Senator Tkachuk:** That is nice. Will you try to get those numbers for me on the percentages? I am trying to find out, for my own benefit as well as other senators', how serious the problem is as a percentage of trades and dollar volume.

Entrepreneurs are risk takers. They are not necessarily bookkeepers or lawyers. They hire lawyers and accountants. When they go public, they have chartered accountants. Most of them are honest — not all of them, but probably no different from the rest of the population.

Then we have the industry itself — the brokers, the brokerage houses and the mutual fund operators — and the investor. All these people in between are lawyers and accountants. It is the businesses that are bearing the expense — the corporations and entrepreneurs creating the wealth are bearing the expense.

Meanwhile, what is our solution? It is another bunch of accountants; every quarter you are doing an audit. The same people who caused the problem are more involved in solving it.

How did all those research people, research banks and brokerage houses miss what was going on? That is what caused the problem. It was not Bre-X. Those were people who intended to run around the system and perhaps do criminal acts, but every researcher and brokerage house in Canada was touting Bre-X and selling it. Who there went to jail? Which brokerage house was charged and someone went to jail, which broker, which bank? What happened in the States? Why did none of those brokerage houses or researchers pick up that these people were crooked?

**Mr. Brown:** Let me talk about Bre-X, since you raised it. Bre-X was a Calgary company that got listing on the Toronto Stock Exchange and in the United States and had no businesses in Canada. Its businesses were all in Indonesia. No police force or law enforcement agency has charged anybody involved in Bre-X with anything. We are the only regulator in the world that has a case ongoing in the Bre-X matter. There are other instances where we are the only ones who are still pursuing some of these matters.

directeurs financiers, des PDG et des présidents de comités de vérification. La dernière s'est tenue il y a quelques semaines; elle portait sur les contrôles internes, qui ont suscité récemment une vive controverse.

Nous avons invité des représentants des principales banques, qui ont déjà dû se conformer à la réglementation américaine. Ils disent tous que cela leur coûte très cher, mais qu'ils sont bien contents de s'y conformer. Ils étaient persuadés d'avoir les meilleurs systèmes de vérification interne, et ils ont été bien étonnés de tout ce qu'ils y ont trouvé.

Ceux qui n'ont pas encore effectué le changement nous disent qu'il leur semble trop cher. Ceux qui l'ont déjà fait nous disent que le changement leur a coûté cher, mais qu'il en a valu la peine.

**Le sénateur Tkachuk :** C'est très bien. Est-ce que vous pourriez me faire parvenir les chiffres que j'ai demandés? J'aimerais connaître la gravité du problème par rapport au montant total des transactions, pour ma propre information et pour celle des autres sénateurs.

Les entrepreneurs sont des gens qui prennent des risques. Ils ne sont pas nécessairement comptables ou avocats. Ils engagent des avocats et des comptables. Lorsque leur entreprise est cotée en bourse, ils ont des comptables agréés. La plupart d'entre eux sont honnêtes, et s'ils ne le sont pas tous, il en va de même pour l'ensemble de la population.

Ensuite, il y a le secteur des transactions boursières, avec les courtiers, les maisons de courtage, les gestionnaires de fonds communs de placement et les investisseurs. Parmi toutes ces personnes se trouvent des avocats et des comptables. Ce sont les entreprises, les sociétés et les entrepreneurs créateurs de richesses qui en supportent les frais.

Dans l'immédiat, où se trouve la solution? Faut-il multiplier les comptables? On fait déjà une vérification tous les trimestres. Ceux qui causent les problèmes sont les mêmes que ceux qui s'efforcent de les résoudre.

Comment se fait-il que les spécialistes, les banques et les maisons de courtage n'aient pas vu ce qui se passait. Voilà la cause du problème. Ce n'est pas Bre-X. Ce sont tous ceux qui profitaient du système et qui ont peut-être commis des actes criminels, mais toutes les maisons de courtage au Canada vendaient des actions de Bre-X. Et qui est allé en prison? Quel courtier, quel banquier a été accusé et emprisonné? Que s'est-il passé aux États-Unis? Pourquoi les spécialistes et les courtiers n'ont-ils pas vu que des épargnants se faisaient escroquer?

**M. Brown :** Permettez-moi de vous parler de Bre-X, puisque vous soulevez la question. Bre-X était une société de Calgary qui n'était pas cotée à la bourse de Toronto ni aux États-unis, et qui ne faisait pas d'affaires au Canada. Les activités de Bre-X étaient toutes en Indonésie. Aucune accusation n'a été portée contre le personnel de Bre-X. Nous sommes le seul organisme de réglementation au monde qui ait un procès en cours dans l'affaire Bre-X. Il existe d'autres cas où nous sommes les seuls à continuer les poursuites.

On your point about the entrepreneurs, there is an important distinction to make. By and large, our rules do not affect the smaller companies. We deliberately have proportionate regulation here. We recognize that the cost of complying with some of these rules would be prohibitive for small companies. Most of the rules that you are talking about do not apply to small companies or to companies on the TSX Venture Exchange, where the vast majority of them are listed.

Most of the rules that you have talked about apply only to the larger companies, which are listed on the Toronto Stock Exchange. There is an attempt to try to do this in a proportionate manner. We recognize that with the larger companies, because of their size and frequency of trades, if there is a problem, there is a potential for serious losses to investors and even systemic risk. That is why we focus on them.

**Senator Tkachuk:** I get frustrated by the emphasis on the companies and the business people and what I think is a lack of emphasis on the people advising the clients to get into the system and the system itself. There had to be a lot of brokers putting people into Bre-X, for example. It never made a dime; it had no revenue, ever. It was a speculative stock that went from zero to more than \$100 a share. There were no lights going on in the heads of the people who were investing in this stock, including mutual fund managers? Were there no researchers saying there was a problem here? How did all these people get into this investment and how did this entire scam happen? Promoters promoted this stock, knowing they had no evidence of anything.

**Senator Massicotte:** Senator Tkachuk, how much money did you lose there?

**Senator Tkachuk:** I never put any money in.

**The Chairman:** Senator Massicotte, we have an agenda to deal with and this is a fundamental question because it goes to the issue of whether or not there is consumer confidence in the system. It is at the heart of what we are looking at here, consumer protection and confidence.

**Senator Tkachuk:** My point is that the companies and the business people are taking the rap, but it should be taken by the industry itself, which failed the legitimate investors in the system. How are we trying to address those problems? Town hall meetings with investors are fine, but so what? How do we upgrade that particular part of the industry so that investors have some confidence that what they are hearing over the telephone makes some sense?

**Mr. Brown:** I think we are dealing with two different ends of the spectrum here.

The town hall meetings are designed to assist investors who have complaints against the financial intermediaries within the system. Essentially, those investors are looking for restitution where they believe that their trading instructions have not been

En ce qui concerne les entrepreneurs, il faut faire une distinction importante. De façon générale, nos règles ne s'appliquent pas aux petites entreprises. Nous appliquons délibérément une réglementation proportionnelle. Nous reconnaissons que le respect de certaines de nos règles comporte un coût qui serait prohibitif pour de petites sociétés. La plupart des règles dont vous parlez ne s'appliquent pas aux petites sociétés ni aux sociétés cotées à l'indice TSX Venture Exchange.

La plupart des règles dont vous avez parlé ne s'appliquent qu'aux grandes sociétés, celles qui sont inscrites à la Bourse de Toronto. Nous essayons de procéder de façon graduelle. Dans le cas des grandes sociétés, nous savons qu'en raison de leur taille et de la fréquence des transactions, tout problème peut entraîner des pertes graves pour les investisseurs et même poser un risque systémique. C'est pourquoi nous axons nos efforts sur ces sociétés.

**Le sénateur Tkachuk :** Je suis contrarié de voir que l'on mette l'accent sur les entreprises et les gens d'affaires alors qu'on insiste peu sur les conseillers des clients et le système lui-même. Par exemple, un grand nombre de courtiers avaient probablement conseillé à leurs clients d'acheter des actions de Bre-X. Et pourtant, Bre-X n'a jamais rapporté un sou. Il s'agissait d'actions spéculatives dont la valeur est passée de zéro à plus de 100 \$ l'action. Ceux qui ont investi dans ces actions n'ont-ils jamais eu de doute, y compris les gestionnaires des fonds mutuels? Aucun chercheur n'a dit qu'il y avait un problème? Comment toutes ces personnes ont-elles été amenées à faire cet investissement et comment cette magouille a-t-elle pu se produire? Les promoteurs ont vendu ces actions, sachant qu'il n'existait rien pour les justifier.

**Le sénateur Massicotte :** Sénateur Tkachuk, combien d'argent avez-vous perdu dans cette affaire?

**Le sénateur Tkachuk :** Je n'y ai jamais investi d'argent.

**Le président :** Sénateur Massicotte, nous avons un programme à respecter et c'est une question fondamentale car il s'agit de savoir si les consommateurs font confiance au système. La protection et la confiance des consommateurs sont au cœur même de notre examen.

**Le sénateur Tkachuk :** Ce que je veux dire, c'est que ce sont les entreprises et les gens d'affaires qui sont punis, alors que c'est l'industrie elle-même qui devrait l'être car elle a trompé les investisseurs légitimes. Que fait-on pour essayer de résoudre ces problèmes? C'est bien beau de tenir un forum avec les investisseurs, mais qu'est-ce que ça change? Comment peut-on améliorer cet aspect de l'industrie afin que les investisseurs puissent croire à la validité de ce qu'on leur dit au téléphone?

**M. Brown :** Je crois que l'on parle de deux choses différentes.

Les assemblées locales ou forums visent à orêter main-forte aux investisseurs qui ont à se plaindre des intermédiaires financiers du système. Ce que veulent ces investisseurs, principalement, c'est récupérer leur argent lorsqu'ils croient que leurs instructions n'ont



followed or they were put into unsuitable investments. That is at one end of the spectrum, and we have talked about some of the issues we are following up on this.

The area that you are talking about is at the corporate level as well as at the dealer level. At the corporate level, we have a number of rules in place now that are designed to prevent another Bre-X. Mining disclosure standards were put in place within a few years of Bre-X, and they have just been updated again. We think we have the most robust mining disclosure standards in the world. The TSX will tell you that they are now becoming the exchange of choice for mining corporations around the world.

We have also put in place governance and auditor independence requirements. We have done a lot of work focusing on the auditors. We have an entire new focus on analysts, because as you say, there were questions about where were the analysts when this happened.

We have worked internationally for a new code for credit rating agencies, which is now in place. We have been addressing the kinds of issues you are talking about, not just focusing on the companies but all of the others who played a role and who could have been gatekeepers at the right time, but have not been. We are indeed addressing those issues and trying to fix each of the pieces of the system that could have contributed to some of the problems that you are talking about.

**Senator Tkachuk:** I do take offence, Mr. Chairman, at another senator thinking I would have a personal axe to grind. I do not. I never did invest in the shares. I was interested in what was happening to consumers. I take offence at that.

**The Chairman:** I think it was a jocular response.

**Senator Tkachuk:** I am sure it was a jocular response.

**The Chairman:** I am sure Senator Massicotte will withdraw it and we can move on.

**Senator Massicotte:** I withdraw it.

**The Chairman:** Mr. Brown, Senator Tkachuk raises a real issue here. It seems to us and to him that there are insufficient checks and balances within the system. Our question to you is are there appropriate checks and balances being put into the system to make sure that the desire for revenue is balanced by protection of the consumer and the legitimacy of or belief in the system as a whole? It is a fundamental question. Frankly, I think his concerns are shared by all members of this committee and the public. Are the checks and balances being put into place speedily enough? We sense there is a lag here.

**Mr. Brown:** I think you focused on the most important issue that was exposed most graphically with Enron, WorldCom and some of the failures we had here. The checks and balances that we had all thought were there to protect investors did not work. One

pas été suivies dans des transactions ou lorsque leur argent a servi à de mauvais placements. Voilà pour le premier élément, et nous avons parlé des dossiers que nous suivons à ce sujet.

Ce dont vous parlez se situe à l'échelle des entreprises et des courtiers. Dans le cas des entreprises, nous avons mis en place un certain nombre de règles pour éviter qu'un autre cas comme celui de Bre-X puisse se reproduire. Dans les quelques années qui ont suivi l'affaire Bre-X, nous nous sommes dotés de normes de présentation de l'information pour le secteur minier. Nous venons de les mettre à jour. Nous estimons avoir les normes les plus rigoureuses au monde dans ce domaine. La Bourse de Toronto vous dira qu'elle est devenue la bourse de choix pour toutes les sociétés minières du monde.

Nous avons également mis en place des exigences en matière de régie et d'indépendance des vérificateurs. Nous avons pris de nombreuses mesures destinées aux vérificateurs. Nous nous sommes maintenant tournés du côté des analystes, car comme vous l'avez dit, certains se demandent ce que faisaient les analystes lorsque ce problème s'est produit.

Nous avons travaillé à l'échelle internationale à la création d'un nouveau code pour les agences d'évaluation du crédit. Ce code est maintenant en place. Nous avons corrigé les problèmes dont vous avez parlé, sans nous concentrer uniquement sur les sociétés, mais aussi sur tous ceux qui ont eu un rôle à jouer et qui auraient pu rectifier la situation au moment opportun, mais ne l'ont pas fait. Nous nous sommes attaqués à ces problèmes et nous essayons de corriger tous les éléments du système qui auraient pu contribuer à certains des problèmes dont vous avez parlé.

**Le sénateur Tkachuk :** Je suis offusqué, monsieur le président, lorsqu'un autre sénateur croit que je défends des intérêts personnels. Ce n'est pas le cas. Je n'ai jamais acheté d'actions. Je m'intéressais au sort des consommateurs. J'en suis indigné.

**Le président :** Je crois qu'il plaisantait.

**Le sénateur Tkachuk :** Bien sûr qu'il plaisantait.

**Le président :** Je suis persuadé que le sénateur Massicotte va retirer ses propos et nous allons pouvoir continuer.

**Le sénateur Massicotte :** Je les retire.

**Le président :** Monsieur Brown, le sénateur Tkachuk soulève une question importante. Nous avons tous les deux l'impression que le système ne comporte pas assez de mécanismes de contrôle. Allez-vous doter votre système de ces mécanismes afin de bien équilibrer le besoin de réaliser un bénéfice et la protection du consommateur tout en protégeant la légitimité de l'ensemble du système? Il s'agit d'une question fondamentale. Je crois franchement que ses préoccupations sont partagées par tous les membres de notre comité et par le public. Allez-vous mettre en place ces mécanismes de contrôle assez rapidement? Nous avons l'impression que vous accusez un certain retard à ce niveau-là.

**M. Brown :** Je crois que vous avez ciblé la question la plus importante qui a été exposée de façon très concrète avec Enron, WorldCom et d'autres échecs semblables. Les mécanismes de contrôle que nous pensions avoir pour protéger les investisseurs



by one, they failed. We have systematically tried to identify those and put in place enhancements to those checks and balances that I believe are now working. Most of those are now in place. As I mentioned, we have new rules for auditors and audit committees. Audit committees must now be independent. The auditors must be independent. The auditors must report to the audit committees, not to the CEO and CFO. The CEO must personally certify that the financial statements are correct and are a fair representation.

**The Chairman:** Mr. Brown, those are all related to the corporations. We are talking about the checks and balances within the securities system on advisers to investors. Are the checks and balances within the securities system itself adequate? For instance, there is the conflict of a researcher in a corporation where he is, in effect, advising on a stock that his company is selling. Are there checks and balances within the system, not just with respect to Sarbanes-Oxley? That is our focus at this moment.

**Mr. Brown:** We have indeed put in an entire new set of rules with respect to research analysts, their independence and their relationships with the dealers, to not only try to eliminate some of the conflicts of interest but to ensure that all such conflicts are identified, and to the investor. Yes, the first answer is a new set of rules that deals with research analysts has now been in place for over two years. We have also coordinated that with the United States to ensure that ours are as robust as theirs.

**The Chairman:** What about advisers?

**Mr. Brown:** Advisers is part of where we are at now. It is part of this phase that I mentioned to Senator Plamondon that we are now working through to ensure that the customers understand their relationship with their advisers and what the advisers are doing for them, and to ensure that the advisers understand. That is part of the "know your client" and the suitability rules. We have processes now under way to ensure that those are more robust.

**Senator Plamondon:** As a clarification, I thought it was the OSC, but it was the Canadian Mining Association that asked for an inquiry into Bre-X. Is that not so?

**Mr. Brown:** I am afraid that is before my time. I do not know. I do know that the new mining rules were put in place through a joint effort by the Toronto Stock Exchange and the Ontario Securities Commission.

**Senator Plamondon:** At the demand of the Canadian Mining Association?

**Mr. Brown:** It could be. I do not know.

**Senator Moore:** The chairman asked about your budget. You said it was \$55 million to \$60 million per year. What is the source of those revenues?

n'ont pas fonctionné. Nous avons constaté une série d'échecs. Nous avons tenté de les identifier et de mettre en place des améliorations qui semblent bien fonctionner à présent. La plupart sont déjà en place. Comme je l'ai dit, nous avons des nouvelles règles pour les vérificateurs et pour les comités de vérification. Ces comités doivent maintenant être indépendants. Les vérificateurs doivent être indépendants. Les vérificateurs relèvent des comités de vérification, et non du PDG et du COF. Le PDG doit fournir une attestation personnelle quant à l'exactitude des états financiers.

**Le président :** Monsieur Brown, ces exemples se rapportent tous aux sociétés. Nous parlons de mécanismes de contrôle pour régir les activités des conseillers en investissement au sein du marché des valeurs mobilières. Est-ce que ces mécanismes au sein de ce marché vous semblent adéquats? Par exemple, il y a un conflit si un analyste en recherche conseille l'achat d'une action qui est vendue par son entreprise. Existe-t-il des mécanismes de contrôle dans le système, et non seulement par rapport à Sarbanes-Oxley? C'est ce qui nous intéresse pour l'instant.

**M. Brown :** Nous avons effectivement mis au point tout un ensemble de règles qui gouvernent les analystes en recherche, leur indépendance et leurs liens avec les courtiers, non seulement pour essayer d'éliminer certains conflits d'intérêts, mais aussi pour identifier tous les conflits pour eux et pour l'investisseur. Oui, nous avons donc depuis deux ans un nouvel ensemble de règles pour les analystes en recherche. Nous l'avons fait de concert avec les États-Unis afin de nous assurer que nos règles sont aussi robustes que les leurs.

**Le président :** Et les conseillers?

**M. Brown :** Nous nous penchons actuellement sur la question des conseillers. Cela fait partie de la phase que je viens d'expliquer au sénateur Plamondon, de ce que nous faisons à l'heure actuelle pour garantir que les clients comprennent bien le lien qui existe entre eux et leurs conseillers, et ce que les conseillers peuvent faire pour eux, afin de s'assurer que ces conseillers comprennent. Cela fait partie de la règle de la « notoriété du client » et de la pertinence. Nous sommes sur le point de les raffermir.

**Le sénateur Plamondon :** Une précision, je croyais qu'il s'agissait de la CVMO, mais c'était plutôt l'Association minière du Canada qui avait demandé une enquête sur Bre-X. Ai-je raison?

**M. Brown :** Je regrette, c'était avant mon temps. Je ne le sais pas. Je sais cependant que les nouvelles règles minières sont le résultat d'un effort conjoint mené par la Bourse de Toronto et la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario.

**Le sénateur Plamondon :** À la demande de l'Association minière du Canada?

**M. Brown :** Peut-être. Je ne sais pas.

**Le sénateur Moore :** Le président vous a posé une question au sujet de votre budget. Vous avez dit qu'il s'agissait de 55 millions à 60 millions de dollars par an. D'où viennent ces fonds?

**Mr. Brown:** All of our fees come from market participants. We have a fee schedule where we collect about 70 per cent of our revenue from so-called participation fees. Issuers who rely on the Ontario market for their capital needs pay us a participation fee once a year, and it is a percentage of their market capitalization. Mutual funds pay us a percentage of the assets they have under administration, and dealers pay us a percentage of their total revenues. That accounts for about 70 per cent of our budget. The remaining 30 per cent is activity fees, where we charge for the actual services that we provide. Somebody files a prospectus with us, and we charge for the time it takes us to review and vet that prospectus.

**Senator Moore:** I was interested in the comments of Senator Plamondon with regard to the two-year limitation period. If that window was increased to three, four or five years — and I note you said that you suggested to the Ontario government that they would be well advised to take another look at it — do you think you would have more cases? What percentage increase would there be, if any, if people knew that they had a longer time to process their complaints?

**Mr. Brown:** There is a bit of a dichotomy. Investors are saying they do not trust the system and would not use it anyway, yet they are asking for more time. I think there would indeed be more cases. I think there are cases where investors have realized too late that the limitation period has worked against them. Indeed, we would see more cases if the period were extended. It used to be a uniform six years across the country. It is now becoming a uniform two years. The question is whether it should go back to six years.

**Senator Moore:** If there is a longer period, would that not help you and your staff in terms of the quality of their investigation?

**The Chairman:** Our investigation is not limited. Our investigation can still last six years. It is only private rights of action between investors that are limited.

**Senator Moore:** How long does it take to complete an average case?

**Mr. Brown:** We have been systematically shortening the time period. We are now well under a year to bring a case. That has not always been the case. We are trying to shorten that even further.

**Senator Kelleher:** Mr. Brown, you mentioned that you have to work closely on certain cases with the RCMP. I do not want this to be taken as an implied criticism of the RCMP, but do you feel the RCMP currently have adequate resources to fight white collar crime?

**Mr. Brown:** I am glad you put the question in the present, because I do believe that at the present time the RCMP are well resourced. They may feel that they need more money, and I will

**M. Brown :** Tous nos frais d'adhésion proviennent de nos investisseurs sur les marchés des capitaux. Notre grille tarifaire nous permet de tirer environ 70 p. 100 de nos recettes des soi-disant commissions de participation. Les émetteurs qui comptent sur le marché de l'Ontario pour leurs besoins en capitaux versent une commission de participation une fois par an, et le montant représente un pourcentage de leur capital investi. Les sociétés de fonds mutuels nous versent un pourcentage des valeurs dont elles sont responsables, et pour les courtiers, il s'agit d'un pourcentage de leur revenu total. Cela représente à peu près 70 p. 100 de notre budget. Les 30 p. 100 qui restent sont des commissions de mouvement de comptes que nous exigeons pour les services que nous fournissons en réalité. Si quelqu'un dépose un prospectus, nous sommes dédommagés pour le temps qu'il nous faut pour l'examiner et l'étudier en détail.

**Le sénateur Moore :** J'ai trouvé intéressants les commentaires du sénateur Plamondon au sujet de la période limite de deux ans. Si on accordait plutôt trois, quatre ou cinq ans — et je note que vous avez suggéré au gouvernement de l'Ontario d'y jeter un autre coup d'œil — croyez-vous que vous auriez un plus grand nombre de cas à traiter? Quel serait le pourcentage d'augmentation, le cas échéant, si les gens savaient qu'ils avaient plus de temps pour déposer leurs plaintes?

**M. Brown :** C'est en quelque sorte une dichotomie. Les investisseurs nous disent qu'ils ne font pas confiance au système, et ne s'en serviraient pas, tout en demandant une période plus longue. Je crois qu'effectivement, le nombre de cas irait en augmentant. Je crois que dans certains cas, des investisseurs se sont rendus compte trop tard que la période limite les empêchait d'agir. Je crois que nous aurions un plus grand nombre de cas si les délais étaient prolongés. Autrefois, il s'agissait de six ans dans tout le pays. Il s'agit maintenant de deux ans. Il faut se demander si nous devrions revenir à la période de six ans.

**Le sénateur Moore :** Est-ce qu'une plus longue période aurait une incidence positive sur la qualité des enquêtes menées par votre personnel?

**Le président :** Notre enquête n'est pas limitée. Notre enquête peut durer six ans. Ce ne sont que les droits d'intenter une action entre investisseurs qui sont limités.

**Le sénateur Moore :** Il vous faut combien de temps en moyenne pour traiter un dossier ordinaire?

**M. Brown :** Nous avons fait un effort systématique pour réduire les délais. Il nous faut maintenant moins d'un an pour chaque dossier. Il n'en a pas toujours été ainsi. Nous essayons de réduire encore davantage les délais.

**Le sénateur Kelleher :** Monsieur Brown, vous avez dit que vous travaillez étroitement avec la GRC sur certains dossiers. Je ne veux pas que l'on pense que je critique la GRC, mais croyez-vous que la GRC dispose actuellement d'un budget suffisant pour combattre la fraude des cols blancs?

**M. Brown :** Je suis heureux de constater que vous avez formulé la question au temps présent, parce que je crois qu'à l'heure actuelle, la GRC dispose de suffisamment de ressources. Elle

leave that up to them. From our observation and the work that we do with the RCMP, we are very pleased with the level of activity and their ability to respond to cases that we bring to them that we uncover in the course of our investigations.

**Senator Kelleher:** I understand from other sources that when various companies in the marketplace try to go to the RCMP with instances of white collar crime, they are told by the RCMP that they do not have sufficient resources. What do you have to say about that?

**The Chairman:** To amplify that, we heard a witness earlier who suggested exactly that. He was not able to get redress. This committee was criticized for not giving him ample time to make his case. I want to assure him and you that it is a concern of ours. Senator Kelleher is raising an important question about allocation of resources.

Let me correct something here. As I understood it, the quantum that you say is allocated roughly to, in effect, prosecutions is about \$20 million of your total budget; is that correct?

**Mr. Brown:** That is right.

**The Chairman:** Listening to what Senator Meighen said, if we take a business that is \$1.3 trillion a year and add up the two major consumer protection mechanisms in place to research this, we have \$30 million now annually that has just been given to IMET — and we will hear shortly from the RCMP — and we take your \$20 million, that means \$50 million is allocated for a \$1.3-trillion activity. That is a distorted number, because 1.3 trillion is the total quantum, but the percentage of revenue to the industry has to be quite considerable. I am not sure what that number was. Even if we took it to be a considerable number, it would be a small fraction of the total revenues of the securities industry that is allocated to the defence of the consumer. It is a more amplified question than that of Senator Kelleher — and forgive me for amplifying it. Please respond to him and then respond to that.

**Mr. Brown:** In response to Senator Kelleher, our interface with the RCMP is not the total spectrum of white collar crime. It is only those aspects of white collar crime that affect the capital markets. That is weighted largely to market manipulation, insider trading cases and those kinds of issues. As I said, we have at this point no complaint with the ability of the RCMP to respond to and handle the cases. We are working quite effectively with them in a joint venture. That is a somewhat narrower perspective than you are looking at, senator, and I cannot comment on it beyond that.

**The Chairman:** What about your own budget?

**Mr. Brown:** In regard to our own budget, we believe we have an adequate amount allocated at this point to enforcement. I should also mention that in adding up the total amounts in enforcement, you need to look at the other securities commissions

pense peut-être avoir besoin de plus d'argent, mais c'est son affaire. Selon ce que nous avons constaté, et dans le travail que nous effectuons avec la GRC, nous sommes très satisfaits du niveau d'activité et de leur capacité de réagir aux cas que nous lui soumettons au fur et à mesure que nous les découvrons au cours de nos enquêtes.

**Le sénateur Kelleher :** Certains m'ont dit que lorsque des compagnies se présentent à la GRC avec des cas de fraude de cols blancs, on leur dit que la GRC ne dispose pas de suffisamment de ressources. Qu'en dites-vous?

**Le président :** Pour préciser, un témoin nous a suggéré que c'est comme ça que ça se passait. Il n'a pas pu obtenir réparation. On a critiqué notre comité parce qu'on ne lui a pas accordé assez de temps pour s'expliquer. Je tiens à lui dire, ainsi qu'à vous, que c'est une de nos préoccupations. Le sénateur Kelleher soulève une question importante au sujet de l'affectation des ressources.

Permettez-moi d'apporter une correction. Si j'ai bien compris, vous avez dit que près de 20 millions de dollars de votre budget sont réservés aux poursuites; est-ce exact?

**M. Brown :** C'est exact.

**Le président :** Selon ce que nous a dit le sénateur Meighen, pour une entreprise avec un chiffre d'affaires de 1,3 billion de dollars par an, si nous combinons les deux principaux mécanismes de protection des consommateurs, avec les 30 millions de dollars annuels que nous venons d'accorder aux EIPMF — et nous entendrons bientôt la GRC — et vos 20 millions de dollars, cela nous donne 50 millions de dollars pour une activité d'une valeur de 1,3 billion de dollars. C'est une distorsion, parce que 1,3 billionne dollars représente le total, mais le pourcentage de recettes pour l'industrie doit être assez considérable. Je ne me souviens pas du chiffre exact. Mais même avec un montant important, cela représenterait seulement une petite portion des recettes totales de l'industrie des valeurs mobilières qui serait affectée à la protection des consommateurs. La question est plus large que celle qu'a posée le sénateur Kelleher — et je m'en excuse. Veuillez s'il vous plaît répondre à sa question, ensuite à la mienne.

**M. Brown :** Pour répondre au sénateur Kelleher, ce que nous faisons conjointement avec la GRC ne représente pas tous les aspects de la fraude commise par ceux qu'on appelle les cols blancs. Il ne s'agit que des aspects des infractions commerciales qui touchent les marchés financiers. Il s'agit surtout de la manipulation des marchés, des transactions entre initiés, et des cas semblables. Comme je vous l'ai dit, nous n'avons pas à nous plaindre de la GRC à ce niveau-là. Nous collaborons très étroitement sur un projet conjoint. Ça ne répond pas à toutes vos préoccupations, sénateur, mais je ne peux pas vous en dire plus.

**Le président :** Et votre propre budget?

**M. Brown :** Pour ce qui est de notre budget, nous croyons que les montants affectés à l'application sont, pour l'instant, suffisants. J'aimerais aussi souligner que lorsque vous faites le calcul de tous les montants affectés à l'application, il faut aussi



across the country. They have enforcement budgets as well. I cannot tell you what the numbers are. They will not be as large as ours. My suspicion is if you add them all up, you will probably get a number cumulatively that is about equivalent to ours. Then the SROs, the IDI, the MFDA and Regulatory Services Inc. are participating as well. The numbers, while perhaps not as large as you would like to see, are larger than you suggested.

We are indeed regulators. Our focus here today has been on enforcement and consumer redress, but we are a regulatory agency. We have to regulate the markets and provide a platform whereby entrepreneurs can access the market, corporations can raise capital and it will be attractive for investors. Although we focus on the enforcement side of it, when we look at Canada's place in the world, we do not see that there is a Canada discount, if you like. We hear and see from foreign participants that they find Canada has its act together and is not a bad place. When we put it in that perspective, we may not be far off.

**Senator Kelleher:** I think I am correct in saying that thankfully, you are a supporter of a single regulator for Canada. I have two questions that flow from that. First, could you give us the status as to what is happening in that regard? Second, assuming that you and I are correct, that a single regulator would be helpful, how helpful do you feel this would be in dealing with the complaints that we are telling you about today?

**Mr. Brown:** I will start with the first question, on the desirability of a national regulator. I am clearly on record as believing that a single national regulator for Canada is an absolute essential. The press often say we are the only developed country in the world without a national regulator. I believe we are the only country in the world without a national regulator.

**The Chairman:** The OECD says the same.

**Mr. Brown:** I think we are lagging quite far behind there.

We have a system that we can make work only through the goodwill and resources of the various commissions across the country. We make it work. We do a significant amount of work behind the scenes, but we cannot, no matter how hard we work at it, create a regulatory system that is efficient in terms of cost, timing and reaction time. We cannot do it with that many players. I think the time has come, and indeed passed, when we need to wrestle with those issues.

There is a great deal of political will, both here federally and in the Province of Ontario, to make this happen, and discussions are continuing with other provinces across the country. My own view is that we are making more progress than we ever have before, but

jeter un coup d'œil sur les autres commissions de valeurs mobilières ailleurs au Canada. Ces commissions ont aussi leur propre budget. Je ne peux pas vous dire quels en sont les montants. Ils seraient probablement moins importants que les nôtres. J'ai l'impression que si vous les additionnez, vous verrez que le chiffre cumulatif serait à peu près équivalent à notre budget. Il y a ensuite les OAR, le IDI, le MFDA et Regulatory Services Inc. qui participent également. Les montants, bien que moins importants que ce que vous souhaiteriez, sont quand même plus importants que ce que vous avez suggéré.

Nous sommes effectivement des agents de réglementation. Nous nous sommes penchés aujourd'hui sur l'application et sur la réparation des consommateurs, mais nous sommes néanmoins une agence de réglementation. Il nous faut réglementer les marchés tout en offrant une plate-forme qui permette aux entrepreneurs d'avoir accès au marché et aux sociétés de trouver des capitaux; et il faut qu'elle soit intéressante pour les investisseurs. Bien que nous nous penchions sur le côté application, lorsque nous examinons la place que le Canada occupe dans le monde, nous voyons qu'il s'agit d'un partenaire à part entière. Les participants étrangers nous disent que le Canada se débrouille fort bien et représente un endroit intéressant. Tout compte fait, nous constatons que nous ne sommes pas trop loin de la cible.

**Le sénateur Kelleher :** Je crois comprendre que, fort heureusement d'ailleurs, vous appuyez la notion d'une seule agence de réglementation pour le Canada. J'ai deux questions qui découlent de cette constatation. Premièrement, pourriez-vous nous donner un rapport d'étape sur cette question? Deuxièmement, si nous avons tous les deux raison, c'est-à-dire qu'il serait utile d'avoir une seule agence de réglementation, croyez-vous que cela serait utile pour régler les plaintes dont nous vous avons fait part aujourd'hui?

**Mr. Brown :** Je vais commencer par la première question, sur l'agence unique de réglementation. J'ai déjà indiqué très clairement qu'une agence unique de réglementation pour le Canada est absolument essentielle. Les médias répètent souvent que nous sommes le seul pays développé qui n'ait pas d'agence de réglementation nationale. Je crois que nous sommes le seul pays au monde qui n'en a pas.

**Le président :** L'OCDE dit la même chose.

**Mr. Brown :** Nous accusons un grand retard dans ce domaine.

Notre système ne peut fonctionner que grâce à la bonne volonté et aux ressources des diverses commissions du pays. Nous nous en accommodons. Nous avons fait beaucoup de travail en coulisses, mais quels que soient les efforts que nous déployons, nous n'arrivons pas à mettre en place un régime réglementaire efficace en ce qui a trait aux coûts, aux échéances et aux temps de réaction. Il y a trop d'intervenants pour que ce soit possible. Il est temps, et même plus que temps, de résoudre ces problèmes.

Il y a pour cela une grande volonté politique, tant au gouvernement fédéral qu'au gouvernement de l'Ontario, et des négociations se poursuivent avec d'autres provinces du pays. À mon avis, nous faisons plus de progrès que par le passé, mais ces

it remains slow. I tell people that I think that we have passed the point of no return, and now it is a question of when and how and not whether.

**Senator Kelleher:** Assuming that this comes into being, do you feel this will be helpful in resolving many of the complaints that you are fielding today?

**Mr. Brown:** I think it would be helpful in many ways. Many of these complaints are local, and they will still, even with a national regulator, be handled at the local level. They will be handled through the local office of the securities regulator.

I would anticipate that, with a national regulator, we will have uniformity and much less confusion and fragmentation for investors. Investors now invest across provincial borders. Torontonians invest in Western companies and so on. A national regulator will help to relieve that confusion.

As I said in response to Senator Grafstein, money is being spent on enforcement across the country. There is some coordination, but if that money were in a single pool directed by a single regulator, I think it would be more effectively employed.

**Senator Meighen:** If one national regulator is the ideal solution, how close to ideal would be one in Quebec and one in the rest of Canada?

**Mr. Brown:** It would be two regulators instead of 13, so mathematically we are going in the right direction. Realistically, if we see some movement, it might well be that the provinces other than Quebec would form a regulator together.

I think that the interface between a regulator in Quebec and a regulator for the rest of the country could be worked out and made to work quite smoothly. It would be much easier than trying to work the interface that we have now. It would be an improvement. I do not think it would be the ideal, but it would be a positive step toward the ideal.

**Senator Fitzpatrick:** Mr. Brown, I am sorry I was not here for your opening remarks. I did want to ask you for a comment more than an absolute answer. I have a significant amount of difficulty with the balance between establishing a code of conduct or an ethical code within industry and the reliance on rules and adherence to rules, whether it is the Ontario Securities Commission or the stock exchanges. Bre-X was mentioned, and you spoke about the new requirements for disclosure of mineral resources. I think it is important that the rules for that disclosure be better defined.

You can still be a crook and defraud investors and your own company employees.

progrès demeurent lents. Je dis toujours aux gens que nous avons franchi le point de non-retour et il ne faut plus maintenant se demander si le problème sera réglé, mais plutôt quand il le sera et comment.

**Le sénateur Kelleher :** Si ces mesures étaient appliquées, croyez-vous qu'elles permettraient de résoudre bon nombre des plaintes que vous recevez aujourd'hui?

**M. Brown :** Elles seraient grandement utiles. Bon nombre de ces plaintes sont locales et même s'il y avait un organisme de réglementation national, elles seraient encore traitées à l'échelle locale. Elles seraient traitées par le bureau local de l'organisme de réglementation des valeurs mobilières.

S'il y avait un organisme national de réglementation, je crois qu'il y aurait plus d'uniformité et moins de confusion et de fragmentation pour les investisseurs. À l'heure actuelle, les investisseurs font des transactions dans d'autres provinces. Les gens de Toronto investissent dans des sociétés de l'Ouest, par exemple. Un organisme national de réglementation permettrait de réduire la confusion.

Comme je l'ai dit en réponse au sénateur Grafstein, on dépense de l'argent d'un bout à l'autre du pays pour faire respecter les lois. Il existe une certaine coordination, mais cet argent serait employé de façon plus efficace s'il était rassemblé et confié à un seul organisme de réglementation.

**Le sénateur Meighen :** Si la solution idéale est d'avoir un organisme national de réglementation, dans quelle mesure serait-on plus près d'atteindre cet idéal s'il y avait un organisme pour le Québec et un autre pour le reste du Canada?

**M. Brown :** Il y aurait deux organismes de réglementation au lieu de 13, et donc nous serions mathématiquement dans la bonne voie. Mais pour être réaliste, si une décision était prise dans ce sens, il se pourrait que les provinces, à l'exception du Québec, forment ensemble un organisme de réglementation.

Il serait possible à mon avis de créer une interface entre l'organisme de réglementation du Québec et celui du reste du pays, et tout cela pourrait fonctionner de façon harmonieuse. Ce serait plus facile que d'essayer d'utiliser l'interface qui existe maintenant. Ce serait une amélioration. Ce ne serait pas l'idéal, je crois, mais ce serait un pas dans la bonne direction.

**Le sénateur Fitzpatrick :** Monsieur Brown, je suis désolé de ne pas avoir été ici pour entendre vos remarques préliminaires. Ma question vise à obtenir de vous un commentaire plutôt qu'une réponse absolue. J'ai de la difficulté à trouver le juste milieu entre la création d'un code de conduite ou d'éthique au sein de l'industrie, d'une part, et la dépendance à des règles et au respect des règles, d'autre part, qu'il s'agisse de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario ou des bourses. On a parlé de l'affaire Bre-X, et vous avez mentionné les nouvelles exigences en matière de divulgation de renseignements sur les ressources minérales. À mon avis, il est important que les règles de divulgation de ces renseignements soient mieux définies.

Malgré ces règles, il est encore possible d'être malhonnête, de frauder les investisseurs et les employés de sa propre entreprise.

Right now, my understanding is that the Toronto Stock Exchange contracts out the examination of those rules with respect to mineral resources. If, for example, a consultant or your own company has established a mineral resource, they have no way in which they can discuss those resources with the compliance department. Maybe we are going too far the other way. I am not sure that there is an absolute answer to it but I would like to have your comment.

I applaud you for the information that you are providing to the public, but it seems to me that more attention should be paid to the calibre of the people we are dealing with and those requirements, rather than relying upon rules that can be bent or broken.

**Mr. Brown:** Senator, you started by talking about balance. I think you have hit on the most important part of this. A system that has only rules is fraught with danger. People will find ways around the rules. A system based only on a code of conduct or principles is also fraught with danger because you can never enforce it. You need the certainty to enforce it.

We have looked at how some of our rules came about. By and large, it is pressure from those who have to comply with whatever the principle is. They want to know what they have to do. They want to know with certainty whether they are on the right side of the line or not.

I think you do need a balance. You need to be able to articulate the principle so that somebody can understand it and have some idea as to where the margins are. However, you need to supplement it with guidelines, rules or whatever so that people will know with some certainty, when they are working within the structure, whether they are on one side or the other; and so that we will be able to enforce it. When we are enforcing, we have to prove in a court, either beyond a reasonable doubt or on a balance of probabilities, that this conduct is inappropriate. We need some tests. I think the balance is right and we have to continually work at it.

On your second point, about who is looking at this, I cannot speak for the Toronto Stock Exchange, but we have internal mining expertise at the commission. When mining prospectuses and documents are filed, our own internal mining experts look at them. We will supplement that if we need to, but not by outsourcing; we will bring people in to work with us.

**Senator Fitzpatrick:** Is there a rapport between the company — the entrepreneur — and the commission with respect to interpretation of the rules or defining a resource?

**Mr. Brown:** Very much so; companies often pre-file materials with us on a preliminary basis to get our reaction or advice. There is that dialogue back and forth.

**Senator Fitzpatrick:** You believe that is important.

**Mr. Brown:** Absolutely.

Je crois savoir qu'à l'heure actuelle, la Bourse de Toronto confie à des sous-traitants l'examen de ces règles au sujet des ressources minérales. Par exemple, si un expert-conseil ou votre propre entreprise a découvert une ressource minérale, il lui est impossible de discuter de cette ressource avec le service chargé du respect des règles. Peut-être est-on allé trop loin dans l'autre sens. Je ne suis pas certain qu'il existe de solution parfaite, mais j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

Je vous félicite de l'information que vous communiquez au public, mais il me semble qu'on devrait accorder plus d'attention au calibre des personnes en cause et aux exigences, plutôt que de s'en remettre à des règles qui peuvent être contournées ou violées.

**M. Brown :** Sénateur, vous avez commencé par parler de juste milieu. Vous avez touché l'élément le plus important. Un système qui ne se fonde que sur des règles est menacé de nombreux dangers. Les gens trouvent toujours le moyen de contourner les règles. Un système uniquement fondé sur un code de conduite ou sur des principes présente aussi des dangers car on ne peut jamais les faire appliquer. Et il faut certainement faire appliquer les codes de conduite ou les principes.

Nous avons examiné comment certaines de nos règles ont vu le jour. Elles ont principalement été mises en place en raison des pressions exercées par ceux qui doivent respecter des principes, quels qu'ils soient. Ces gens veulent savoir ce qu'ils doivent faire. Ils doivent savoir avec certitude s'ils respectent ou non les règles.

Il faut effectivement un juste milieu. Il faut pouvoir articuler les principes afin que les gens les comprennent et puissent avoir une idée d'où se situent les limites. Il faut cependant compléter ces principes au moyen de lignes directrices, de règles ou d'autres mesures afin que les gens puissent être certains de l'endroit où ils se situent au sein de la structure; et il faut aussi pouvoir faire respecter ces règles. Dans le cas de l'application des règles, nous devons prouver à un tribunal que la conduite était contraire aux règles, soit au-delà de tout doute raisonnable, soit selon la prépondérance des probabilités. Il nous faut des critères. À mon avis, nous avons trouvé ce juste milieu, mais nous devons toujours l'ajuster.

Votre deuxième question était de savoir qui examine les normes. Je ne saurais parler au nom de la Bourse de Toronto, mais la commission possède à l'interne des experts du secteur minier. Lorsqu'une société minière dépose des prospectus et des documents, nos experts de ce secteur les examinent. Nous compléterons ces ressources au besoin, mais pas au moyen de sous-traitance; nous embaucherons des gens.

**Le sénateur Fitzpatrick :** Existe-t-il un rapport quelconque entre la société — l'entrepreneur — et la commission pour ce qui est d'interpréter les règles ou de définir une ressource?

**M. Brown :** Tout à fait; les sociétés déposent souvent des documents préalables afin que nous puissions y réagir ou que nous puissions leur donner des conseils. Il existe un dialogue.

**Le sénateur Fitzpatrick :** Vous estimez donc que c'est important?

**M. Brown :** Tout à fait.



**Senator Massicotte:** If you look at the OSC in the last several years, it has been much more proactive, probably as a result of your personal efforts. I think you are going in the right direction.

One of the ways to effectively manage a corporation is through its board. You have adopted guidelines — I think 13 or 17 guidelines — that basically serve as a direction for all corporate leaders in how to provide better governance. There is also the debate consistently going on as to the limited ability of shareholders to express their own wishes. As you know, the SEC has had this long debate; they had a panel, went back and forth and then retracted. Many shareholders feel they are not being well heard or the board does not represent their wishes.

In the United Kingdom there is provision for an advisory vote on compensation for executives that is not binding, and so on. Is there some progress we should be or could be making to ensure shareholders get a stronger say and that the board represents their interests, as opposed to being too friendly to management?

**Mr. Brown:** These are not matters that currently are very high on our radar screen. That is partly because the debate is raging in the other jurisdictions. There has been no clear direction one way or the other.

There are some things that we have been doing and will continue to work on. For instance, we now require mutual funds to identify their investments. We require companies to disclose the results of votes at the board. I understand those are tiny steps.

We are not currently focusing at the securities level on giving shareholders more power. The Canada Business Corporations Act was recently amended to allow major shareholders to talk to one another and not run afoul of the proxy rules. The Ontario government has announced that they are looking seriously at that and intend to bring in a package of legislation in the fall to address that and some other issues.

**The Chairman:** We have heard complaints about huge amounts of compensation approved by so-called independent boards, way out of keeping in terms of the relationship to the stock price. You have heard them as well. It is in the business pages every day.

It strikes us, and I assume that Senator Massicotte is saying this, that this is a matter for regulatory and governance concern. Ultimately, the public looks to the regulator, not the internal corporate mechanism, for some redress on this. This is a raging debate in Australia, Germany, France and England, but we do not sense it here. I do not want to put words in Senator Massicotte's mouth, but it is certainly my view that this should be a matter of high priority for the senior regulator

**Le sénateur Massicotte :** Au cours des dernières années, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a été beaucoup plus proactive, grâce probablement à vos efforts. À mon avis, vous vous orientez dans la bonne voie.

Les conseils d'administration sont l'un des outils qui permettent de bien gérer une société. Vous avez adopté des directives — 13 ou 17 directives — qui servent à guider les chefs d'entreprise vers une meilleure gouvernance. Il y a aussi un débat constant sur la capacité limitée des actionnaires d'exprimer leurs vœux. Comme vous le savez, il y a eu un long débat à ce sujet à la SEC. On a eu un groupe de discussion, elle a adopté diverses positions, puis elle s'est effacée. Un grand nombre d'actionnaires ont le sentiment qu'on les entend mal et qu'ils sont mal représentés au sein des conseils d'administration.

Au Royaume-Uni, il existe une disposition permettant un vote consultatif non exécutoire sur la rémunération des cadres, par exemple. Quelles mesures pourrait-on ou devrait-on prendre pour garantir que les actionnaires puissent mieux exprimer leur volonté et pour que le conseil représente leurs intérêts au lieu d'être complice de la direction?

**M. Brown :** Ces questions ne font pas actuellement partie de nos priorités. C'est dû en partie au fait que le débat fait rage dans d'autres pays. Nous n'avons pas reçu d'indication claire dans un sens ou dans l'autre.

Nous avons pris certaines décisions et nous continuons d'y travailler. Par exemple, nous exigeons maintenant que les fonds mutuels identifient leurs investissements. Nous exigeons que les sociétés communiquent les résultats des votes de leur conseil d'administration. Je sais que c'est minime.

En ce qui a trait aux valeurs mobilières, l'octroi de pouvoirs plus grands aux actionnaires ne retient pas actuellement notre attention. La Loi canadienne sur les sociétés par actions a récemment été modifiée afin de permettre plus de communication entre les principaux actionnaires et d'éviter les écarts aux règles qui régissent les procurations. Le gouvernement de l'Ontario a annoncé qu'il examinait sérieusement cette question et qu'il a l'intention de présenter à l'automne une série de mesures législatives visant à résoudre ce problème et d'autres.

**Le président :** Nous avons entendu des plaintes au sujet de montants énormes de rémunération approuvés par de soi-disant conseils d'administration indépendants, des sommes bien supérieures à ce que permettrait le prix des actions. Vous avez également entendu parler de ces cas. On en trouve des exemples tous les jours dans les pages du monde des affaires des journaux.

Nous croyons, et je suppose que c'est ce que dit le sénateur Massicotte, qu'il s'agit d'une question de réglementation et de gouvernance. En fin de compte, le public se tourne vers l'organisme de réglementation, et non vers les mécanismes internes de l'entreprise, pour corriger ce problème. Le débat fait rage à ce sujet en Australie, en Allemagne, en France et en Angleterre, mais nous n'en trouvons pas d'écho ici. Je ne voudrais pas faire dire au sénateur Massicotte ce qu'il n'a pas dit, mais cela

in the country. Senator Massicotte, forgive me, I hope I did not misstate your view.

**Mr. Brown:** You mentioned two of the regulatory forces that we think are in place. One is at the governance level itself. Our focus has been to ensure that the governance level is robust. Our guidelines now require a compensation committee that is totally independent of the management or the board.

We have looked at making sure that robust governance systems are in place that are independent of the CEO; but recognizing that if we do indeed have an independent board and compensation committee, we are relying on their business judgment in making those determinations.

We also rely on transparency. We have rules in place that require disclosure of compensation. We have just addressed parts of that, particularly with respect to pension plans, to ensure that costs that heretofore have been hidden in the area of pensions are now transparent.

We are looking at a combination of governance and informed market forces to bring the kinds of pressures to bear that you are talking about.

**Senator Massicotte:** Just to make a comment on that, I am sure we all read the same articles. Even in regard to compensation, it is not very clear whether you report on a paid basis or on an accrued basis. One firm, I believe it was CP or CN, basically got a better deal. It is very hard to understand the total compensation of individuals because options are reported on an exercised basis.

The only comment I would make to emphasize the importance of this is, if you look at polls of consumers or investors, the confidence in business leaders is down quite a lot. They say there are two reasons; one is the Enrons of this world, but also the average investor perceives there to be an exaggerated compensation scheme. I agree with the approach of delegating authority to the board, but we have to ensure that they also reflect shareholder views and not only their closeness to the management, which is, obviously, typical.

**Mr. Brown:** There is one point I forgot to mention earlier with respect to options reporting. We are ahead of the United States here. There has been a huge debate in the U.S., fuelled by Silicon Valley, on options reporting. It is a bit up in the air as to whether they will follow through with the rule they have in place.

We now require expensing of options in Canada.

devrait être à mon avis une question hautement prioritaire pour l'organisme de réglementation principal du Canada. Sénateur Massicotte, excusez-moi, j'espère que je n'ai pas mal interprété vos propos.

**M. Brown :** Vous avez mentionné deux éléments de réglementation qui sont déjà en place à notre avis. Il y a d'abord l'échelon de la gouvernance lui-même. Nous avons principalement voulu nous assurer que cet échelon est robuste. Nos directives exigent maintenant qu'il existe un comité de la rémunération totalement indépendant de la direction ou du conseil d'administration.

Nous avons voulu nous assurer qu'il y ait en place des systèmes de gouvernance solides indépendants du PDG; toutefois, s'il existe un conseil indépendant et un comité de rémunération, nous savons que nous devons nous fier à leur discernement dans leurs décisions.

Nous nous fondons également sur la transparence. Nous avons des règles selon lesquelles les sociétés sont tenues de divulguer le montant de la rémunération. Nous venons de régler certains aspects de ce domaine, surtout en ce qui a trait au régime de pensions, afin que des coûts qui étaient auparavant cachés en matière de pension soient maintenant visibles.

Nous comptons sur le fait que la gouvernance et les forces éclairées du marché exerceront les pressions nécessaires pour obtenir les résultats dont vous avez parlé.

**Le sénateur Massicotte :** J'ai une observation à ce sujet. Je suis sûr que nous avons tous lu les mêmes articles. Même dans le cas de la rémunération, on ne sait pas très bien s'il faut faire rapport des sommes payées ou des sommes cumulées. Une firme, le CN ou le CP, je crois, a obtenu une solution plus avantageuse. Il est très difficile de comprendre quel est le montant total de la rémunération des personnes parce que les options sont comptabilisées comme si elles avaient été exercées.

La seule observation que je ferai pour insister sur l'importance de ce sujet c'est que, si vous examinez les sondages réalisés auprès des consommateurs ou des épargnants, on constate une baisse marquée de leur confiance dans les chefs d'entreprise. Ils expliquent cette baisse par deux raisons : il y a d'abord les divers scandales Enron de ce monde, mais en outre, l'épargnant moyen a l'impression que la rémunération des cadres est excessive. Je suis d'accord pour qu'on délègue des pouvoirs aux conseils d'administration, mais il faut voir à ce que ces conseils tiennent compte de l'opinion des actionnaires et pas seulement de leurs relations étroites avec la direction, ce qui est trop souvent le cas.

**M. Brown :** J'ai oublié de mentionner quelque chose tout à l'heure au sujet de la comptabilisation des options. Nous avons à ce sujet une longueur d'avance sur les États-Unis. Il y a eu un énorme débat aux États-Unis au sujet de la comptabilisation des options, un débat alimenté par le cas de Silicone Valley. On ne sait pas vraiment si les Américains régleront le problème grâce à la règle qui existe chez eux.

Au Canada, nous exigeons maintenant que l'on révèle les dépenses concernant les options d'achat d'actions.

**The Chairman:** Mr. Brown, I have a final question. We have come to grips with the question of the slowness in creating one securities commission. There is a general view around this table. The federal government has been on this case now — I myself have been involved — for over 40 years, and we are not much closer to having one central authority.

Our other option, where the progress is slow but sure and hopefully inevitable, is to accelerate the creation of a central prosecution mechanism, because we can clearly do that under the Criminal Code. We are about to hear from IMET about that.

What is your view of a central, federal prosecution mechanism, armed with information from the various securities commissions and exchanges such as yours, and supported by these task forces so that there can be a greater focus?

**Mr. Brown:** I am not sure I understand how you would see things differently. The RCMP is a federal law enforcement agency. I would have thought that that at least fits part of your definition of a central authority.

**The Chairman:** It does.

**Mr. Brown:** Are you talking about having the federal Attorney General take over responsibility from the provincial Attorneys General for the actual prosecutions?

**The Chairman:** I am talking about a more centralized prosecution mechanism. I am not suggesting it should be the Attorney General of Canada, but it should be a central mechanism by which the federal government coordinates with provinces, because we do have federal and provincial prosecutors dealing with the same laws. The province can exercise its right to prosecute a breach of the Criminal Code, as can federal prosecutors. In some instances, they share responsibility. The issue is to bring all the expertise together in one place so that, as you say, it is cost-effective.

**Mr. Brown:** I can answer your question by telling you about our experience as securities regulators. A few years ago, our enforcement people across the country rarely got together. When they did, it was through a telephone call lasting several hours. Our enforcement people now meet very frequently. They get together for two days and invariably run out of time because of the number of issues we are now coordinating across the country. It is one of the reasons the drive for a national commission is so important. We are finding a greater need to coordinate across the country.

If that analogy helps you in your own thinking, I believe that could help.

**The Chairman:** I think you have gone as far as you can. Thank you for that.

**Le président :** Monsieur Brown, j'ai une dernière question. Nous nous sommes attaqués à la question de la lenteur à mettre sur pied une commission des valeurs mobilières. Nous sommes tous du même avis. Le gouvernement fédéral travaille à ce dossier depuis plus de 40 ans — j'y travaille moi-même — et nous n'avons pas fait grand progrès dans la création d'une autorité centrale.

Notre autre option, qui permettrait un progrès lent mais certain et probablement inévitable, serait d'accélérer la création d'un mécanisme central de poursuites, puisque le Code criminel nous y autorise clairement. Nous allons tout à l'heure en entendre davantage à ce sujet de l'EIPMF.

Que penseriez-vous d'un mécanisme fédéral central de poursuites doté d'information venant des diverses commissions de valeurs mobilières et de bourses comme la vôtre, et appuyé par ces groupes de travail, afin de mieux concentrer les efforts?

**M. Brown :** Je ne comprends pas comment cela rendrait les choses différentes. La GRC est une agence fédérale d'exécution des lois. J'aurais cru qu'à ce titre du moins elle correspondrait à votre définition d'une autorité centrale.

**Le président :** C'est le cas.

**M. Brown :** Proposez-vous que le procureur général fédéral reprenne les fonctions des procureurs généraux des provinces en ce qui a trait aux poursuites?

**Le président :** Ce dont je parle, c'est d'un mécanisme de poursuites plus centralisé. Je ne dis pas qu'il relèverait du procureur général du Canada, mais ce mécanisme central pourrait être coordonné par le gouvernement fédéral avec les provinces, puisque des procureurs fédéraux et provinciaux oeuvrent à l'application des mêmes lois. En cas d'infraction au Code criminel, chaque province peut intenter des poursuites, tout comme les procureurs fédéraux. Dans certains cas, il s'agit d'une responsabilité partagée. Le but serait de réunir toutes les compétences en un même endroit afin que tout cela soit plus rentable, comme vous l'avez dit.

**M. Brown :** Je peux répondre à votre question en vous parlant de notre expérience à titre d'organisme de réglementation des valeurs mobilières. Il y a quelques années, nos gens chargés de l'application pancanadienne des règles se réunissaient rarement. Lorsqu'ils le faisaient, c'était au moyen d'appels téléphoniques de conférence qui duraient plusieurs heures. Ils se réunissent maintenant très fréquemment. Leurs réunions durent généralement deux jours et ils manquent toujours de temps en raison du nombre de questions que nous coordonnons maintenant pour l'ensemble du pays. C'est l'une des raisons pour lesquelles il est aussi important de créer une commission nationale. Nous constatons qu'il y a un besoin accru de coordination dans l'ensemble du pays.

Je crois que cette analogie peut vous aider dans votre réflexion.

**Le président :** Vous avez fait tout ce que vous pouviez. Je vous en remercie.



Mr. Brown, we want to commend you for your efforts in Ontario. We understand the complexity of the problems and the need for harmonization. This committee is studying productivity, and we think the failure to create one securities commission inhibits productivity in this country. We urge you to continue your battle, notwithstanding the fact that you are leaving your official responsibilities. You have been a voice of sanity and leadership in this battle to bring the political will to bear on solving some of these systemic problems. We wish you well in your future career.

Thank you, Ms. Dey, for coming as well. You have been silent but articulate.

We will now hear from the RCMP, a chief superintendent and director general of a special task force dealing with white collar crime and fraud, which relates as well to the securities industry.

We are delighted again to welcome Chief Superintendent German and Superintendent John Sliter. They gave evidence previously. We have asked them to come back for questions and answers. We know the extent of their testimony from their previous appearance. This is an ongoing study, as you know, of consumer protection issues within the financial sector.

You have heard our concern about whether two issues have been properly addressed to make the financial sector of the Canadian economy not only efficient but also fair and equitable. The two issues are lack of centralization, about which we have heard today, and lack of resources.

Perhaps the senators will be asking some questions, but you might respond to those. Should we have a central commission and should we improve the quantum of dollars allocated to you?

You told us last time, Superintendent German, that you got your \$30 million and you are well on your way to using it, but you have not had a chance to adopt it. Our concern, and you heard it earlier today, is that we have a \$1.3-trillion industry. If you look at the allocation of resources to protect the consumer from egregious criminal conduct, it is less than one tenth of one tenth of one per cent.

It is small in comparison. The numbers we have heard are \$30 million for you, \$20 million for the Toronto Stock Exchange and a similar number for all the other stock exchanges. Therefore, the total amount of money available to defend against egregious conduct in a \$1.3-trillion annual business is \$70 million.

The first question I would like to ask you is, is it enough?

Monsieur Brown, nous voulons vous féliciter des efforts que vous avez faits en Ontario. Nous comprenons la complexité des problèmes et le besoin d'harmonisation. Notre comité étudie la productivité, et nous croyons que notre incapacité à créer une commission des valeurs mobilières nuit à la productivité de notre pays. Nous vous demandons de continuer votre lutte, même si vous quittez vos fonctions officielles. Vous avez été la voix de la raison et un vrai leader dans cette lutte pour susciter une volonté politique en vue de résoudre certains de ces problèmes systémiques. Nous vous souhaitons bonne chance dans votre carrière future.

Madame Dey, merci à vous aussi d'être venue. Vous avez été éloquente par votre silence.

Nous allons maintenant entendre à titre de représentant de la GRC un surintendant principal qui est également directeur général d'un groupe de travail spécial sur les crimes financiers et les fraudes, ce qui n'est pas sans rapport avec le secteur des valeurs mobilières.

C'est avec grand plaisir que nous accueillons à nouveau le surintendant principal German et le surintendant John Sliter. Ils ont déjà témoigné devant nous. Nous leur avons demandé de revenir pour répondre à des questions. Nous avons déjà le témoignage complet qu'ils ont présenté à leur dernière comparution. Comme vous le savez, nous faisons une étude continue des questions relatives à la protection des consommateurs dans le secteur financier.

Vous avez entendu nos préoccupations quant à savoir si deux problèmes ont été bien réglés afin que le secteur financier de l'économie canadienne soit non seulement efficace mais aussi juste et équitable. Ces deux problèmes sont le manque de centralisation, dont nous avons entendu parler aujourd'hui, et le manque de ressources.

Les sénateurs auront probablement des questions à vous poser, mais j'aimerais que vous répondiez à celle-ci. Devrions-nous avoir une commission centrale et devrions-nous augmenter les sommes qui vous sont attribuées?

La dernière fois, surintendant German, vous nous avez dit que vous aviez reçu vos 30 millions de dollars et que vous étiez en bonne voie d'utiliser cet argent, mais que vous n'aviez pas eu l'occasion de l'adopter. Comme on l'a dit précédemment aujourd'hui, il s'agit d'un secteur de 1,3 billion de dollars. Et pourtant, on consacre moins d'un centième de un pour cent à la protection des consommateurs contre des actes criminels flagrants.

C'est mince en comparaison. D'après les chiffres que nous avons entendus, vous recevez 30 millions de dollars, on octroie 20 millions de dollars à la Bourse de Toronto et un montant semblable à chacune des autres bourses. Par conséquent, la somme consacrée à lutter contre les actes criminels représente au total 70 millions de dollars pour un secteur de 1,3 billion de dollars par an.

Ma première question est la suivante : est-ce suffisant?

**Chief Superintendent Peter M. German, Director General, Financial Crime, Royal Canadian Mounted Police:** Thank you for having us back, Mr. Chairman. We really appreciate the opportunity. We enjoyed being here the last time, and I am sure we will enjoy this occasion. We will try to help you out as much as we can. We appreciate the focus of this committee. We all want to go down the same road.

I have to give you some context before I answer that question. In your introduction you mentioned that we are responsible for a particular task force. It is a little more than that, and that is where the complexity comes in.

I am the Director General of the Financial Crime Division. There are three specific branches that come under my responsibility. One is traditional commercial crime. This branch covers the gamut. For those who might not be familiar with the subject, it includes everything: counterfeit currency, corruption investigations, corporate fraud, securities fraud, telemarketing fraud, frauds against the federal government, frauds against the provincial government, general frauds, identity theft. It covers the waterfront.

Another area is money laundering enforcement, the Proceeds of Crime Branch, which is closely linked with organized crime. This branch is responsible for following the money trail and trying to recover the profits of crime. The third and newest area is the Integrated Market Enforcement Teams, which are a post-Enron development in Canada.

The dollar figures you are talking about are in relation to the IMET component. There is a dollar component for the proceeds of crime and another for commercial crime.

**The Chairman:** These figures are all related to IMET?

**Mr. German:** Yes. The \$30 million is for an integrated partnership with the Department of Justice. The RCMP component is roughly two-thirds of that, so it is about \$20 million for the IMETs. I understand that your concern is not necessarily the high-end corporate fraud. You are focusing more on investor issues that would probably come under the domain of the commercial crime section, the unit that is trying to cover the waterfront.

To give you some global figures, we have approximately \$100 million dedicated to financial crime in the RCMP in those three areas. Roughly \$40 million is allocated for proceeds of crime investigations and about \$20 million goes to the IMETs. That leaves about \$40 million for the commercial crime branch, and we can break that down further for you if required.

**Le surintendant principal Peter M. German, directeur général, Criminalité financière, Gendarmerie royale du Canada :** Merci de nous entendre de nouveau, monsieur le président. Nous apprécions beaucoup votre invitation. Nous avons été heureux de comparaître devant vous la dernière fois et je suis sûr qu'il en sera ainsi aujourd'hui. Nous vous aiderons dans toute la mesure du possible. Nous apprécions le travail de votre comité. Nous visons tous le même objectif.

Permettez-moi de vous situer dans le contexte avant de répondre à votre question. Quand vous m'avez présenté, vous avez dit que j'étais chargé d'un groupe de travail. C'est un peu plus que cela et c'est un peu plus complexe.

Je suis le directeur général de la Direction de la criminalité financière. Je suis chargé de trois directions. La première est celle de la criminalité commerciale classique. Cette direction s'occupe de tous les crimes dans ce domaine. Pour ceux qui ne connaissent pas très bien le sujet, il s'agit entre autres de la fausse monnaie, des enquêtes sur la corruption, de fraude d'entreprise, des fraudes de sécurité mobilière, des fraudes de télémarketing, des fraudes contre le gouvernement fédéral et de celles contre les gouvernements provinciaux, des fraudes générales et du vol d'identité. C'est un domaine très général.

La seconde direction est celle du produit de la criminalité, qui lutte contre le blanchiment d'argent, une activité étroitement associée au crime organisé. Cette direction est chargée de suivre des pistes administratives pour recouvrer le produit de la criminalité. Le troisième secteur, le plus récent, est celui des équipes intégrées de la police des marchés financiers. Ces équipes ont été mises sur pied au Canada après l'affaire Enron.

Les chiffres dont vous avez parlé visent l'EIPMF. Les divisions du produit de la criminalité et des crimes commerciaux ont un financement distinct.

**Le président :** Ces sommes sont-elles toutes associées aux EIPMF?

**M. German :** Oui. Ces 30 millions de dollars financent un partenariat intégré avec le ministère de la Justice. La participation de la GRC représente environ les deux tiers de ce montant, soit environ 20 millions de dollars pour les EIPMF. Je crois savoir que vous ne vous préoccupez pas nécessairement des fraudes d'entreprise de haut niveau. Vous vous intéressez davantage aux questions relatives aux investisseurs qui relèvent probablement du domaine des délits commerciaux, dont s'occupe la direction chargée de tous ces crimes, d'une façon générale.

Pour dresser un tableau financier général, je dirais que nous disposons d'environ 100 millions de dollars à la GRC pour lutter contre les crimes financiers dans ces trois domaines. Les enquêtes sur les produits de la criminalité reçoivent environ 40 millions de dollars et environ 20 millions de dollars sont attribués aux EIPMF. Il reste donc environ 40 millions de dollars pour la Direction des délits commerciaux. Nous pouvons vous donner une ventilation plus précise, si vous le souhaitez.

In regard to the corporate governance issues, I did state on the last occasion that the IMETs are into their third year of a three-year implementation process. We are now waiting for approval from Treasury Board for the implementation of our final teams, at which point we will be up and running at full capacity.

I am heartened to hear from Mr. Brown that he is happy with what he sees so far in the IMET component. We are pleased with it as well, but everything has its growing pains. Nothing is perfect, and we are working as hard as we can to make it effective. After it is up and running at the end of three years, we will want to assess whether it is properly resourced.

However, that is a completely different question from where the commercial crime branch is at now.

*[Translation]*

**Senator Massicotte:** I am pleased to see that there are adequate budgets. As a businessman, I see a lot of shady practices such as money laundering and tax evasion. Personally, I fear that these numerous illegal practices will result in citizens distrusting the business environment and our legal system. The number of such transactions is much greater than we think.

Could you assure us that you are dealing with these very widespread problems? If so, what problems are you coming up against and how do you deal with them?

*[English]*

**Mr. German:** We are more than aware of the situation. As I mentioned the last time I was here, it is a target-rich environment for us. We have many more complaints coming to us than we can possibly handle. That is the nature of fraud investigations, I am afraid.

We have a fairly sophisticated system, much like the OSC, to try to distil those that we can effectively investigate. Most of the complaints we receive are not investigated. Even with a huge spike in resources, that would still be the case. You have to look at the raw statistics coming into our PhoneBusters. Telemarketing fraud and identity theft are definitely out there and we try to deal with these issues in a smarter way. We know we cannot deal with every fraud case. We try to look for patterns, for organizations and individuals that we can effectively target.

In terms of what we do with the problem, that is entirely dependent on the resources we are provided with. We will do our best to effectively deal with the problem based on what we have in front of us. I have already explained the situation with the IMET component.

On the other hand, what we are witnessing here in Canada is not necessarily different from what other nations are witnessing. Fraud is not unique to Canada. It is definitely a global problem.

En ce qui concerne les questions relatives à la gouvernance des entreprises, j'ai dit lors de notre dernière comparution que les EIPMF en sont à la dernière année d'un processus de mise en œuvre de trois ans. Nous attendons maintenant l'approbation du Conseil du Trésor pour la mise sur pied de nos dernières équipes. Ensuite, nous pourrions fonctionner à pleine capacité.

J'ai été encouragé d'entendre M. Brown dire qu'il était heureux de ce qui avait été fait jusqu'à présent dans les EIPFM. Nous en sommes satisfaits nous aussi, mais rien n'est sans difficulté et rien n'est parfait. Nous travaillons très fort pour que ce soit efficace. Une fois que ces équipes fonctionneront à la fin de la période de trois ans, nous pourrions évaluer si nos ressources sont suffisantes.

Toutefois, la situation actuelle de la Direction des délits commerciaux est une question entièrement différente.

*[Français]*

**Le sénateur Massicotte :** Je suis content de voir que les budgets sont suffisants. En tant qu'homme d'affaires, je vois beaucoup de pratiques douteuses tels le blanchiment d'argent et l'évasion fiscale. Personnellement, je crains que ces nombreuses pratiques illégales n'entraînent de la méfiance de la part des citoyens vis-à-vis le milieu des affaires et même de notre système judiciaire. Le volume de ces transactions est beaucoup plus important qu'on peut le croire.

Pouvez-vous nous offrir l'assurance que vous vous occupez de ces problèmes très répandus? Si oui, à quelles difficultés vous butez-vous et de quelle façon vous y attaquez-vous?

*[Traduction]*

**M. German :** Nous sommes tout à fait au courant de la situation. Comme je l'ai dit la dernière fois, nous ne manquons pas de problèmes auxquels nous attaquer. Nous recevons beaucoup plus de plaintes que nous ne pouvons possiblement en traiter. Je crains que cela fasse partie de la nature des enquêtes sur les fraudes.

Nous disposons d'un système assez perfectionné, semblable à celui de la CVMO, pour sélectionner les cas sur lesquels nous sommes mieux en mesure de faire enquête. Nous ne faisons pas enquête sur la plupart des plaintes que nous recevons. Même si on augmentait énormément nos ressources, ce serait encore impossible. Il suffit de voir les statistiques brutes du projet PhoneBuster. Il y a de nombreux cas de fraude de télémarketing et de vol d'identité, et nous essayons de traiter ces problèmes de façon intelligente. Nous savons que nous ne pouvons pas traiter tous les cas de fraude. Nous essayons d'établir des modèles et de trouver des organisations et des personnes que nous pouvons cibler.

Pour ce qui est de résoudre le problème, cela dépend entièrement des ressources qui nous sont affectées. Nous faisons de notre mieux pour régler efficacement le problème en fonction des moyens dont nous disposons. J'ai déjà expliqué la situation des EIPMF.

Par contre, les problèmes au Canada ne sont pas nécessairement différents de ceux des autres nations. La fraude n'est pas un crime particulier au Canada. C'est un problème



Money laundering is a global problem. Corruption is a global problem. By no means are we necessarily a target country for this type of activity.

We probably have more fraudulent telemarketing than other countries, which is not a good thing. Then again, other countries have greater commercial crime problems in other areas. We are not alone in this problem, but it definitely is a target-rich environment.

[Translation]

**Senator Massicotte:** As far as counterfeiting is concerned, the number of cases has increased tremendously over the past five years despite the fact that the Bank of Canada, in an effort to protect itself against this crime, has been issuing bank notes that are more and more difficult to copy. The problem is that counterfeiters who are caught are given light sentences. Is there any way to make the public aware of how much harm this fraud causes to the economy in general?

[English]

**Mr. German:** We have developed a counterfeit strategy in concert with the Bank of Canada to deal specifically with what you are talking about. There is a strong relationship between our commissioner and Governor Dodge. We have collectively met and considered the problem.

There was a great spike in counterfeit currency in the last few years, and in fact that spike skewed crime statistics nationally.

The fix is not that much of a problem. Our commercial crime section, as a result of the waterfront of issues, has not in the past decade been able to devote resources to counterfeiting. It is one of those areas wanting action, much like corporate governance prior to the IMETs.

We have a strategy and the Bank of Canada is very supportive of it. We are seeking funding for it at this point. We have every indication that the government is supportive of the route we are taking. We believe we can deal with the counterfeit problem from an enforcement perspective using two or three well-targeted teams.

I should mention that the Bank of Canada looks at other pillars, including prevention and education, with which we are heavily involved. As well, the Bank has changed the design and security features of our currency, and we hope that will help. It is not simply an enforcement answer.

One of our concerns with counterfeiting is that organized crime is no longer stove-piped. It is involved in drugs, securities fraud or wherever it can make money. Organized crime groups work better together, so they develop partnerships just like the police develop partnerships. We have found that counterfeiting is no longer purely the domain of a couple of

mondial, tout comme le blanchiment d'argent et la corruption. Notre pays n'est pas nécessairement une cible pour ce genre d'activités.

Il y a probablement ici plus de télémarketing frauduleux, et c'est déplorable. Mais dans d'autres pays, il y a un plus grand nombre d'autres délits commerciaux. Nous ne sommes pas les seuls à connaître ces problèmes, mais le Canada offre de nombreuses cibles.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** En ce qui concerne la contrefaçon de la monnaie, le volume des contraventions a augmenté énormément depuis cinq ans bien que la Banque du Canada émette des billets de plus en plus difficiles à imiter afin de se prémunir contre ce crime. Le problème est que les peines sont minimes pour les fraudeurs qui se font prendre. Y a-t-il moyen de faire comprendre à la population à quel point les conséquences de ces fraudes nuisent à l'économie en général?

[Traduction]

**M. German :** Nous avons mis au point une stratégie de lutte contre la fausse monnaie, de concert avec la Banque du Canada, pour régler ce problème. Il existe des liens étroits entre notre commissaire et le gouverneur Dodge. Nous nous sommes réunis et nous avons examiné le problème.

Il y a eu une grande augmentation dans la quantité de fausse monnaie au cours des dernières années, une augmentation qui a même faussé nos statistiques nationales sur le crime.

La solution ne pose pas vraiment de problème. Notre direction des délits commerciaux n'a pas été en mesure de consacrer beaucoup de ressources à ce problème depuis dix ans en raison du grand nombre de problèmes dont elle s'occupe. C'est l'un des dossiers qui réclame des mesures, comme c'était le cas de la gouvernance des entreprises avant la création des EIPMF.

Nous avons une stratégie et la Banque du Canada nous appuie. À l'heure actuelle, nous cherchons du financement pour cette stratégie. Tout nous laisse croire que le gouvernement appuie notre orientation. Nous croyons que nous pouvons régler le problème de la fausse monnaie du point de vue de l'application des lois au moyen de deux ou trois équipes bien ciblées.

Je dois dire que la Banque du Canada examine d'autres éléments de solution, entre autres la prévention et l'éducation. Nous participons activement à cet effort. En outre, la banque a modifié le dessin et les éléments de sécurité de notre devise, et nous espérons que cela sera utile. Le problème ne peut pas être réglé simplement par des efforts policiers.

L'un des problèmes de la fausse monnaie, c'est que le crime organisé n'est plus cloisonné. On le trouve dans le trafic de la drogue, dans les fraudes de valeurs mobilières et dans tout ce qui peut rapporter de l'argent. Comme ils obtiennent de meilleurs résultats lorsqu'ils collaborent, les groupes du crime organisé constituent des partenariats, tout comme les services policiers.

good printers but has become an organized activity, and the operators will continue until it is no longer productive for them to do so.

**The Chairman:** Could you give the committee a quantum figure to provide it with a sense of the range of the problem?

**Mr. German:** Without referring to the figures from Statistics Canada, we are looking at a 400 per cent to 500 per cent increase over the last decade in counterfeit currency.

**The Chairman:** What would be the overall quantum?

**Mr. German:** I could not guess the total dollar value. I would have to research that figure, which could be easily obtained. The total dollar figure is in the millions, but the greater concern is waning confidence in the currency. For example, what happens when a store will not accept a \$50 bill or a \$100 bill? One cannot help but wonder when they might stop accepting \$20 bills. Even if the concern is completely disproportionate to the numbers, citizens' confidence in the currency matters.

**Senator Massicotte:** The best evidence of that is found in convenience stores that no longer accept \$50 bills. If citizens lose confidence in their currency, it becomes a huge problem for the national economy.

**Senator Kelleher:** I will not address the IMET issue because Mr. Brown has given the committee assurances in that regard. However, I am concerned about the white collar crime in general. I believe you said that the majority of complaints are not investigated. I understand, from my sources, that that is because the RCMP does not have the resources to investigate such crime.

Could you quantify that for the committee to help clarify the situation? What did you mean by "the majority?" If you had your druthers, how much money would you require to deal with such a problem?

**Mr. German:** As a former Solicitor General, Senator Kelleher, you are well aware of the competing priorities for law enforcement dollars; and we recognize that. Fraud in commercial crime is one area of many that are looking at the same pot of dollars; and we recognize that too. It is quite impossible to put a dollar figure on what we would like to have. I can say only that we tried to do this in a professional and systematic way. Taking the one issue of counterfeit currency, most incidents would not be investigated. The police officer might go to a store, pick up a bill and inventory it, but no investigation will take place. It goes into the general collection of seized counterfeit. We will do an analysis to determine similarities in pattern, but that is about all. Usually, there are no suspects and so we cannot expend police resources on an investigation.

However, some counterfeit bills come to us with suspects attached. For example, a licence plate of a car might be recognized. That kind of clue could lead to other tips. We will

Nous avons constaté que la production de fausse monnaie ne met plus seulement en cause quelques bons imprimeurs; elle est devenue une activité organisée et ses exploitants continueront de produire jusqu'à ce que ce ne soit plus rentable.

**Le président :** Pourriez-vous donner au comité des chiffres afin que nous puissions évaluer l'ampleur du problème?

**M. German :** Je n'ai pas les chiffres de Statistiques Canada sous les yeux, mais nous estimons qu'il y a eu une augmentation de 400 à 500 p. 100 de la production de fausse monnaie depuis dix ans.

**Le président :** Est-ce un chiffre général?

**M. German :** Je ne saurais dire combien cela représente au total en dollars. Je devrai chercher ce chiffre, et je pourrai sans doute l'obtenir facilement. Il s'agit de millions de dollars, mais le problème le plus grave, c'est la perte de confiance dans la devise. Par exemple, que ce produit-il lorsqu'un magasin n'accepte plus les billets de 50 \$ ou de 100 \$? On peut se demander quand les magasins cesseront d'accepter les billets de 20 \$. Même si l'inquiétude est totalement sans rapport avec les chiffres, il est important que les citoyens fassent confiance à la devise.

**Le sénateur Massicotte :** La meilleure preuve en est que des dépanneurs n'acceptent plus les billets de 50 \$. La perte de confiance des citoyens dans leur devise pose un énorme problème pour l'économie nationale.

**Le sénateur Kelleher :** Je ne veux pas parler des questions relatives aux EIPMF, car M. Brown a rassuré le comité à cet égard. Je suis toutefois préoccupé par les crimes dits de cols blancs en général. Vous avez dit je crois qu'il n'y a pas d'enquête sur la majorité des plaintes. D'après mes sources, je crois savoir que c'est parce que la GRC n'a pas les ressources nécessaires pour faire ces enquêtes.

Pourriez-vous quantifier ce problème afin de préciser ce qui en est? Qu'entendiez-vous par « la majorité des plaintes »? S'il n'en tenait qu'à vous, de combien d'argent auriez-vous besoin pour résoudre ce problème?

**M. German :** En tant qu'ancien solliciteur général, sénateur Kelleher, vous connaissez bien les priorités en concurrence qu'il faut financer; nous le reconnaissons également. Dans le domaine des fraudes et des délits commerciaux, nous sommes nombreux à nous partager les mêmes dollars; et nous le reconnaissons également. Il est impossible de quantifier la somme que nous aimerions avoir. Tout ce que je puis dire, c'est que nous avons essayé de procéder de façon professionnelle et systématique. Prenez le cas des faux billets; il n'y a pas d'enquête sur la plupart des incidents. Un agent se rend au magasin, il saisit un billet et l'inscrit dans l'inventaire, mais il n'y a pas d'enquête. Le billet s'ajoute à la collection générale des faux billets saisis. Nous faisons une analyse pour déterminer s'il y a des similarités avec un modèle, mais c'est à peu près tout. Il n'y a généralement pas de suspect et nous ne pouvons pas consacrer des ressources policières à une enquête.

Il arrive parfois cependant qu'un incident mette en cause des suspects. Par exemple, on peut reconnaître les plaques minéralogiques d'un véhicule. Cela pourrait nous mener à

pursue those cases, but not every one because that would not be a good use of taxpayer dollars. We have to look at this intelligently and systematically. We need sufficient resources to pursue suspects.

We have between five and ten full-time resources across the country working on our counterfeit strategy. That is all. We estimate that to do a good job in this area in collaboration with local police, who are key to the strategy, and in an integrated fashion, we would probably require 30-plus resources. That is not a large number of people. We are not looking for all-new resources because we will look to reallocate existing resources internally. The current strategy is to leverage our resources in the best way possible. Each of these areas, such as telemarketing, corporate governance, et cetera, is different. It is impossible to give the committee an exact figure without first looking at individual areas.

I would like to defer to Superintendent Sliter to provide the committee with some figures to define "the majority" and describe how we distil those that we deal with from those that come in. Superintendent Sliter is familiar with how these complaints are received and investigated.

**Senator Kelleher:** Unfortunately, I continue to receive these complaints.

**Superintendent J.R. (John) Sliter, Director, Integrated Market Enforcement Program, Federal and International Operations, Royal Canadian Mounted Police:** I would add that relative to the prioritization process that we use for all incoming complaints, from as many as 5,000 in economic crime, 200 end up in the IMET.

We prioritize cases and set a scoring system similar to that described by the Chair of the Ontario Securities Commission. As Chief Superintendent German described, those that involve suspects might be easier to prove and worthy of investigation. That allows us to determine resource needs. For example, we were able to refer back to a 1998 KPMG study on the IMET program to determine that those cases with high priority on which we expended 10 hours or less possibly indicated that they were not investigated. One could assume that those cases were of sufficiently significant priority that they should have been investigated, although were not, and perhaps arrive at a scientific methodology in terms of resource requirements.

We used that for IMET and so arrived at 106-person resources to meet our requirements.

**Senator Kelleher:** I am trying to obtain an overall figure for the majority of cases not being investigated. Is that available?

d'autres indices. Nous examinons ces cas, mais nous ne pouvons pas les examiner tous car ce ne serait pas une bonne façon d'utiliser l'argent des contribuables. Nous devons procéder de façon intelligente et systématique. Nous avons besoin de ressources suffisantes pour poursuivre les suspects.

Nous avons de cinq à dix employés à plein temps qui travaillent à notre stratégie de lutte contre la fausse monnaie au Canada. C'est tout. Nous estimons que pour faire du bon travail dans ce domaine en collaboration avec les policiers locaux, qui sont essentiels à la stratégie, pour procéder de façon intégrée, il nous faudrait probablement 30 personnes de plus. Ce n'est pas un nombre énorme. Nous ne cherchons pas non plus à engager de nouveaux agents, car nous verrons comment nous pouvons redistribuer à l'interne les ressources que nous avons déjà. La stratégie actuelle consiste à utiliser le mieux possible les ressources dont nous disposons déjà. Tous ces domaines sont différents, du telemarketing à la gouvernance d'entreprise. Il est impossible de fournir au comité un chiffre exact sans examiner d'abord chacun de ces domaines.

Je vais demander au surintendant Sliter de fournir au comité des chiffres au sujet de « la majorité des plaintes » et de décrire comment nous faisons le tri pour choisir les cas à traiter. Le surintendant Sliter sait comment ces plaintes sont reçues et comment les enquêtes se déroulent.

**Le sénateur Kelleher :** Malheureusement, je continue de recevoir ces plaintes.

**Le surintendant J.R. (John) Sliter, directeur, Programme de l'équipe intégrée de la police des marchés, Opérations fédérales et internationales, Gendarmerie royale du Canada :** Pour ce qui est de classer par ordre de priorité toutes les plaintes que nous recevons, je dirai que sur les quelques 5 000 plaintes relatives à des crimes économiques, 200 sont transférées à l'EIPM.

Nous classons les cas par ordre de priorité et nous utilisons un système de points semblable à celui décrit par le président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Comme le surintendant principal German l'a décrit, il s'agit de déterminer dans quel cas il sera plus possible de recueillir des preuves et quel cas mérite une enquête. Cela nous permet de déterminer quels sont nos besoins en matière de ressources. Par exemple, nous avons pu utiliser une étude de KPMG de 1998 dans le programme des EIPMF afin d'établir que les cas hautement prioritaires auxquels nous consacrons dix heures ou moins ne nécessitent pas une enquête. On pourrait supposer que ces cas étaient suffisamment prioritaires pour donner lieu à une enquête, même si cela n'a pas été le cas, et on pourrait ainsi en arriver à une méthode scientifique pour déterminer les exigences en matière de ressources.

Nous avons utilisé cette méthode pour les EIPMF et nous avons calculé qu'un effectif de 106 personnes répondrait à nos besoins.

**Le sénateur Kelleher :** Ce que je veux savoir, c'est le nombre total des cas qui ne font pas l'objet d'une enquête. Ce chiffre est-il disponible?



**The Chairman:** We are back to the statistical model of the number of complains versus those that are pursued. What is the degree of the public's involvement in the concerns that come to you?

**Mr. German:** Perhaps we could discuss the calls received via PhoneBusters, the Canadian Anti-fraud Call Centre.

**The Chairman:** In the time available, give us a sense of the number of complaints that come in, the number proceeded with and the number that are dropped along the way. The concern of the committee is the financial services sector.

**Mr. Sliter:** Within the broad spectrum of information inflow and outflow on white collar crime, we receive a variety of complaints through PhoneBusters, our commercial crime sections, and when someone walks into a detachment. We may refer it to one of the securities commissions or any number of law enforcement agencies.

To give you some idea of the numbers, I have to refer back to the IMET percentages.

Percentage-wise, the great majority of them end up being referred to outside agencies because they may be better investigated by one of the municipal police forces or the provincial police forces.

Roughly — again, I am using IMET only as an example of proportionality — we may have 200 at the top of the funnel that work their way down to eight. The 200 are those complaints that come in that may end up being referred. Somewhere in the middle, there is some degree of investigation undertaken to determine if it should be followed up; and once it is followed up on, should we launch into a full project status investigation? When we get down to the bottom of the funnel and are dealing specifically with eight projects, those are the ones for which we pull out all the stops and put our resources on.

Similar to the white-collar crime environment in general, some of those complaints at the top of that funnel may simply be calls from investors who lost their life savings to a telephone operator who is taking the details. It may seem trivial, but of course it is the recognition that it is the person's life savings. If one person lost \$1,000 and we find 1,000 of those complaints, it goes up quickly on our priority scale and perhaps should be investigated.

**The Chairman:** Could you give us in writing the number of complaints, how they are dealt with, the process, et cetera? You have given us a general sense, but we want a more statistical analysis to take a look at this independently.

**Mr. German:** We will do our best. I would estimate less than 5 per cent of complaints in the fraud area are investigated.

**Le président :** Nous sommes revenus au modèle statistique du nombre de plaintes par rapport au nombre d'enquêtes. Dans quelle mesure le public participe-t-il aux plaintes qui vous sont transmises?

**M. German :** Nous pouvons peut-être parler des appels reçus par le programme PhoneBusters, le centre d'appel anti-fraude du Canada.

**Le président :** Compte tenu du temps disponible, donnez-nous une idée du nombre de plaintes qui arrivent, du nombre de plaintes traitées et de celles que vous laissez tomber. Ce qui intéresse le comité, c'est le secteur des services financiers.

**M. Sliter :** Dans le cadre des échanges d'information sur les crimes économiques, nous recevons toute une gamme de plaintes par l'entremise du programme PhoneBusters et de la direction des délits commerciaux. Il y a aussi les plaintes que des citoyens déposent en personne à un détachement. Ces plaintes peuvent être renvoyées à l'une des commissions des valeurs mobilières ou à des services policiers.

Pour vous donner une idée des chiffres, je dois revenir aux pourcentages des EIPMF.

La vaste majorité des plaintes sont renvoyées à des organismes extérieurs car les services policiers provinciaux ou municipaux peuvent être mieux en mesure de faire enquête.

En gros — et je vais encore utiliser les EIPMF uniquement pour montrer les proportions — il peut y avoir 200 plaintes à l'entrée de l'entonnoir et huit à la sortie. Ces 200 plaintes sont celles que nous recevons et qui pourraient être renvoyées à d'autres services. Vers le milieu de l'entonnoir, nous enquêtons dans une certaine mesure pour déterminer s'il faut faire un suivi; et une fois le suivi effectué, nous devons décider s'il faut tenir une enquête complète. À la sortie du tunnel, il reste huit enquêtes, celles auxquelles nous consacrerons tous les efforts et dans lesquelles nous investirons nos ressources.

Un peu comme dans le domaine des crimes économiques en général, les plaintes à l'entrée de l'entonnoir peuvent être de simples appels d'épargnants qui ont perdu les économies de toute leur vie dans une fraude par téléphone. Cela peut sembler sans importance, mais il faut reconnaître que la personne a perdu toutes ses épargnes. Si une personne a perdu 1 000 dollars et que nous recevons 1 000 plaintes semblables, l'affaire monte rapidement dans notre ordre de priorité et pourrait justifier une enquête.

**Le président :** Pourriez-vous nous envoyer par écrit le nombre de plaintes, comment les plaintes sont traitées, et cetera? Vous nous en avez donné une idée générale, mais nous voudrions une analyse plus statistique afin d'en faire un examen indépendant.

**M. German :** Nous ferons de notre mieux. D'après mon estimation, moins de 5 p. 100 des plaintes pour fraude donnent lieu à une enquête.

**The Chairman:** A witness here told us that he made complaints to the authorities — both the securities commission and your authority — and got no response. I would hope you would give us a special letter about why you did not proceed with that particular investigation. I think it was Mr. Kyle who made that suggestion, and he is still concerned about it. He felt that we were perhaps treating him cavalierly. We did not intend to do that. However, this is an opportunity for you to respond, however you choose to do so.

**Senator Moore:** I have a couple of questions. What triggers the quick-start capability? Would this be an investigation referred to IMET by an outside agency like the municipal or provincial police force or the OSC, or is it something that ends up as an investigated case because of your own internal process — it goes through all of your various levels and becomes one of the items that you want to push as a project status case? How does that happen?

**Mr. German:** Quick-start is an innovation that we are using in the IMETs. It is our attempt to try to cover all of Canada with four teams. The four teams are in Montreal, Calgary, Toronto and Vancouver. What happens if there is a major corporate default in some other area?

The idea was that we would bring together a team, which we see as approximately 10 people, to move to this other area and deal with it. As complaints come in to us from the various sources that Superintendent Sliter indicated, we may find one from an area outside those four cities that is deserving of action.

We have one quick-start in progress right now. That came to us from one of our commercial crime sections that did not have the capacity to deal with it. "It is big in our province. Is there any way you can help out?" We proofed it; we analyzed it to see where it fit in relation to other cases and said "Yes, it is one we should probably take on."

We put together an ad hoc team of about 10 people from within the IMET program. That includes not just RCMP, but partners; even the Ontario Securities Commission contributed, as did the Organized Crime Agency of B.C. and so forth. We moved that entire group to this location and they work for a sufficient period of time to deal with the bulk of the file and then turn it over to the local commercial crime section.

**Senator Moore:** Of the RCMP.

**Mr. German:** Yes. Really, the case selection is no different from any other. It would have to fit the same criteria. It is a device we would only use from time to time to deal with those areas outside of the four cities.

**Le président :** L'un des témoins que nous avons entendus a dit qu'il avait présenté des plaintes aux autorités — tant à la commission des valeurs mobilières que chez-vous — et qu'il n'avait reçu aucune réponse. J'aimerais que vous nous écriviez pour nous dire pourquoi vous n'avez pas fait enquête dans ce cas. C'est M. Kyle, je crois, qui en a parlé, et cela le préoccupe encore. Il a eu l'impression que nous le traitions de façon cavalière. Ce n'était pas notre intention. Vous avez néanmoins là une occasion de répondre, à votre choix.

**Le sénateur Moore :** J'ai deux questions. Qu'est-ce qui peut déclencher la stratégie d'intervention rapide? Pourrait-il s'agir d'une enquête renvoyée aux EIPMF par un service extérieur, par exemple un service policier municipal ou provincial, ou la CVMO, ou s'agit-il d'une plainte sur laquelle on finira par enquêter en raison de vos propres méthodes internes — après avoir franchi toutes les étapes et après que vous ayez établi la nécessité de tenir une enquête? Comment cela fonctionne-t-il?

**M. German :** La stratégie d'intervention rapide est une nouveauté que nous utilisons dans les EIPMF. C'est de cette façon que nous essayons de couvrir l'ensemble du Canada avec quatre équipes. Ces quatre équipes sont situées à Montréal, à Calgary, à Toronto et à Vancouver. Que se passe-t-il s'il y a un problème important dans une entreprise dans une autre région?

L'idée consiste à composer une équipe d'environ 10 personnes et de l'amener dans cette autre région pour régler le problème. Comme l'a dit le surintendant Sliter, nous recevons des plaintes de diverses sources, et une plainte qui nécessiterait une intervention pourrait bien venir de l'extérieur de ces quatre villes.

Nous avons une intervention rapide en cours à l'heure actuelle. Le cas nous a été transmis par l'une de nos sections des délits commerciaux qui n'était pas en mesure de le traiter. La section nous a dit que le problème était important dans la province et nous a demandé de l'aide. Nous avons analysé l'affaire pour voir si elle était en relation avec d'autres cas et nous avons jugé bon d'intervenir.

Nous réunissons une équipe spéciale composée d'environ 10 personnes provenant du programme des EIPMF. Il ne s'agit pas seulement d'agents de la GRC, mais aussi de certains de nos partenaires; même la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario a contribué à ces opérations, tout comme la Organized Crime Agency de la Colombie-Britannique, par exemple. Nous avons amené tout le groupe sur place et il y a travaillé suffisamment longtemps pour régler la majeure partie du dossier et le renvoyer ensuite à la section locale des délits commerciaux.

**Le sénateur Moore :** De la GRC?

**M. German :** Oui. En fait, ces cas sont choisis de la même façon que les autres. Ils doivent répondre aux mêmes critères. C'est une stratégie que nous n'utilisons que rarement, pour régler des cas à l'extérieur des quatre villes.

**Senator Moore:** I notice that when people are selected — and it looks like quite an onerous selection process — they must sign on for a minimum of three to five years. When you do secondments, as you mentioned in your paper, are those just for case-specific periods or are they also coming into the IMET under that umbrella? Do you expect them to join for the same three-to-five-year period?

**Mr. German:** We are trying to be as innovative as possible. We are open to any type of arrangement that works for the IMETs. The IMETs are trying various different and new things that we hope to also use in other areas of white-collar crime.

The short answer is that our secondments are permanent. For example, the Ontario Securities Commission and the B.C. Securities Commission have people in our IMET offices; they are working full time with the teams. How long they stay will be dependent on an MOU with that organization. However, I think I am correct in saying — Superintendent Sliter can correct me if I am wrong — that we would hope that their investigators would stay for approximately the same amount of time as our investigators; it is that continuity and so forth. The beauty of these partners is that they come with specific market and local knowledge that is very helpful.

**Senator Meighen:** Roughly what percentage of an IMET would be civilians and what percentage would be RCMP?

**Mr. German:** About 50-50 in the final analysis, when you look at our investigative assistants, legal counsel, forensic accountants and secondments.

**Senator Meighen:** Is that a percentage that you find appropriate or is it what you end up with? Would you like to see it change one way or another?

**Mr. German:** We are quite comfortable with that. We have been moving toward increased civilianization because the days of the idea that a police officer can do everything are gone. We have to rely on expertise. We cannot insist that all of these experts go through boot camp, so to speak. There is a need for qualified investigators, but there is also a need for forensic accountants, lawyers and so forth. The ratio in IMET seems to work. We would like to see more of that in our other, more traditional, commercial white-collar crime areas.

[Translation]

**Senator Plamondon:** First of all, I must tell you that I am scandalized by the fact that you only investigate 5 per cent of the complaints you receive. When I was the head of the consumer group, I had seen some misleading advertising to the effect

**Le sénateur Moore :** Je remarque que quand des personnes sont choisies — et il semble que le processus de sélection soit très complexe — ces personnes doivent s'engager pour un minimum de trois à cinq ans. Quand vous procédez à des détachements, comme vous l'avez mentionné dans votre document, la durée de ces détachements était limitée à celle de l'enquête ou ces détachements servent-ils aussi à doter les EIPMF? Vous attendez-vous à ce que les personnes détachées s'engagent aussi pour une durée de trois à cinq ans?

**M. German :** Nous essayons d'innover autant que possible. Nous sommes prêts à accepter toute disposition qui satisfait les EIPMF. Ces équipes essaient toutes sortes de solutions nouvelles et différentes, et nous espérons pouvoir les utiliser aussi dans d'autres domaines du crime économique.

Je répondrai en bref que nos détachements sont permanents. Par exemple, les bureaux de nos EIPMF comptent des représentants de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique; ils travaillent à plein temps avec les équipes. La durée de leur embauche dépend d'un protocole d'entente signé avec ces organismes. Je crois pouvoir dire — et le surintendant Sliter peut me reprendre si je me trompe — que nous espérons pouvoir les compter parmi les nôtres à peu près aussi longtemps que nos propres enquêteurs; c'est entre autres une question de continuité. La beauté de ces partenariats est qu'ils nous permettent de bénéficier de connaissances très utiles sur certains marchés et certains lieux.

**Le sénateur Meighen :** Quel pourcentage des membres des EIPMF sont des civils et quel pourcentage des agents de la GRC?

**M. German :** En dernière analyse, je dirais que c'est moitié-moitié, si l'on tient compte des adjoints aux enquêtes, des conseillers juridiques, des comptables judiciaires et des détachements.

**Le sénateur Meighen :** Ce pourcentage vous satisfait-il ou représente-t-il ce que vous obtenez? Souhaiteriez-vous qu'il soit différent?

**M. German :** Cela nous satisfait. Nous avons commencé à augmenter le nombre des civils, parce que nous ne vivons plus à l'époque où l'on pensait qu'un policier peut tout faire. Nous devons compter sur des experts. Nous ne pouvons pas insister pour que ces experts passent par des camps d'entraînement. Nous avons besoin d'enquêteurs qualifiés, mais nous avons aussi besoin de comptables judiciaires, d'avocats, et cetera. Les proportions au sein des EIPMF semblent fonctionner. Nous aimerions que cette répartition s'applique davantage dans nos autres secteurs plus traditionnels des délits commerciaux et économiques.

[Français]

**Le sénateur Plamondon :** D'abord, je dois vous dire que je suis scandalisée par le fait que seulement 5 p. 100 des plaintes que vous recevez soient enquêtées. Lorsque j'étais à la tête d'un groupe de consommateurs, j'avais vu dans une publicité



that certain complaints were never followed up. We then found out that the complaints that had been investigated were those that could be used as an example across Canada.

The individual who turns to you expects you to do something. You have a certain prestige, the Royal Canadian Mounted Police is an authority. Are you not saying today that 95 per cent of the Canadians who do turn to you should not bother because you will not be investigating the issues?

My second question pertains to privacy. What do you do with the information? Do you enter it into a data bank? Do you share with anyone? Once you have the beginnings of an investigation that has not been concluded, do you turn it over to the consumer so that he can continue elsewhere? For the individual who is not in the 5 per cent, what would be the purpose in turning to you?

[English]

**Mr. German:** The 5 per cent was a ballpark figure for you. It is really a difficult thing to put your finger on. If you were to look at these various areas — what we get through PhoneBusters in terms of telemarketing fraud, what we get in terms of counterfeiting and so forth — the reality is we cannot investigate more than 5 per cent at present. I could be wrong; maybe it is 8 per cent or 10 per cent, but we are talking a small percentage.

Certain things do take place. There is a prevention and education component.

When people do call in, for example, to PhoneBusters with complaints that they have lost money in a telemarketing fraud or whatever, the PhoneBusters folks talk to them and suggest remedial action. We even have senior “busters” who will deal with the victims and try to help them work through the issues. However, you are quite right that we can only deal with a certain percentage.

You also have to realize that when conducting a fraud investigation, much like other investigations, there are many complexities today that did not exist before. The requirements of the Charter must be adhered to, section 8 in particular, with regard to searches. There are pretty onerous requirements on the police when searching for documents and so forth, and similarly with disclosure. A significant amount of time is spent in terms of disclosure of cases and so forth. Cases are prepared differently today than they were a decade or two decades ago. There is much more expected of the police. I am not saying that is a bad thing. That is probably a good thing. However, it is time consuming and cuts into resources.

In terms of privacy, we are obviously bound by the federal Privacy Act and the federal Access to Information Act. I would like to think that we adhere to both strictly. We can share intelligence under the Access to Information Act with other

trompeuse que l'on n'avait jamais de nouvelles de certaines plaintes. On a su par la suite que les plaintes sur lesquelles on avait enquêté étaient celles qui pouvaient servir d'exemple à travers le Canada.

La personne qui s'adresse à vous s'attend à ce que vous fassiez quelque chose. Vous avez un prestige, la Gendarmerie royale du Canada est une autorité. Nous dites-vous aujourd'hui que 95 p. 100 des Canadiens qui s'adressent à vous ne devraient jamais s'adresser à vous parce que vous ne les enquêtez pas?

Ma seconde question concerne la protection de la vie privée. Que faites-vous avec l'information? La mettez-vous dans une banque de données? La partagez-vous avec quelqu'un? Une fois que vous avez fait un embryon d'enquête qui n'a pas abouti, la remettez-vous au consommateur afin qu'il puisse continuer ailleurs? À quoi cela peut servir de s'adresser à vous si la personne n'est pas dans le 5 p. 100?

[Traduction]

**M. German :** J'ai parlé de 5 p. 100 pour vous donner une idée générale. C'est vraiment difficile à évaluer. Si l'on examine ces divers domaines — les plaintes reçues au programme PhoneBusters relativement à des fraudes de télémarketing, les plaintes sur la fausse monnaie, et cetera — dans les faits, nous ne pouvons pas actuellement enquêter sur plus de 5 p. 100 des plaintes. Je peux me tromper, le pourcentage est peut-être de 8 à 10 p. 100, mais de toute façon, ce n'est qu'un faible pourcentage.

Mais nous prenons des mesures. Il y a aussi des efforts de prévention et d'éducation.

Lorsque des gens appellent au programme PhoneBusters pour se plaindre d'avoir perdu de l'argent dans une fraude de télémarketing, par exemple, les employés du programme leur parlent et leur proposent divers recours. Nous avons même des employés plus âgés qui aident les victimes à résoudre divers problèmes. Mais vous avez raison, cependant, nous ne pouvons traiter qu'un certain pourcentage des plaintes.

Il faut aussi se rendre compte que les enquêtes sur les fraudes, comme toutes les autres enquêtes d'ailleurs, sont beaucoup plus complexes aujourd'hui qu'elles ne l'étaient auparavant. Il faut respecter les exigences de la Charte, plus particulièrement l'article 8, en ce qui a trait aux perquisitions. Ce sont des exigences relativement lourdes pour les policiers, lorsqu'ils cherchent à obtenir des documents, par exemple. Il en va de même pour la communication de renseignements. Nous consacrons beaucoup de temps dans le domaine de la communication de renseignements, par exemple. Les dossiers ne sont plus préparés aujourd'hui comme ils l'étaient il y a 10 ou 20 ans. On s'attend à beaucoup plus de la part des policiers. Je ne dis pas que ce soit une mauvaise chose. C'est probablement le contraire. Cela nécessite cependant beaucoup de temps et cela diminue nos ressources.

En ce qui a trait à la protection de la vie privée, nous sommes évidemment tenus de respecter les lois fédérales sur la protection des renseignements personnels et sur l'accès à l'information. Je crois que nous en respectons les dispositions de façon stricte. La

law enforcement agencies for a consistent purpose. That does happen. We work closely in an integrated fashion on proceeds of crime, IMETs and so forth. A sharing of intelligence and information takes place. We could not do business if we did not have that. We cannot publicly disclose private information other than within the strictures of the Privacy Act and the Access to Information Act.

**Senator Plamondon:** What do you say to the consumers who call you when you know that their complaints will not be investigated? Do you tell them why? Do you tell them what you will do with the complaint? What do you say?

**Mr. German:** Certainly our expectation of anyone who is dealing with the public is that they would be upfront. I would like to think that we are. If you take the case of Superintendent Sliter and me, we started as constables on the street. The people we deal with are victims, the average citizen. That is the nature of police work. We are committed to public service and doing what we can for citizens. I am pretty confident that our people at the front line are just the same. It is no different. Our call takers at PhoneBusters are oriented towards the work they are doing and the public. You have to be honest with people about expectations. It is difficult to tell people, "Your complaint will not be investigated." They do not like to hear that.

**Senator Plamondon:** Do you tell them?

**Mr. German:** If we are not, we should be.

**Senator Plamondon:** Do you?

**Mr. German:** In my situation I do not deal with front-end complaints personally, but yes, our people do tell them. If they do not, if there are instances where they have not told them, then they should. The only reason police officers may not tell people the full details is it is hard. I would like to think they are doing it. We should be, because we cannot create expectations that investigations will take place when they will not. I cannot answer for everybody out there who is taking complaints.

**The Chairman:** Superintendent, thank you. I want you to address a central question that we have heard from a number of previous witnesses, and specifically Mr. Brown from the Ontario Securities Commission, that is, the question of centralizing your efforts through IMET. We heard Mr. Brown comment on the process of centralizing the securities commissions into one commission. I think we are the only country in the OECD that does not have one central regulator. Therefore, we have not made our domestic economy as efficient as we could. There are barriers to doing that. He says we are making progress and he thinks it is inevitable. You have heard him say we are still not there yet and there is not the political will to do that.

Loi sur l'accès à l'information nous autorise à communiquer des renseignements à d'autres services policiers à des fins semblables. Et nous le faisons. Nous travaillons en étroite collaboration et de façon intégrée dans le domaine du produit de la criminalité, des EIPMF, et cetera. Il y a des échanges de renseignements. Nous ne pourrions pas faire notre travail autrement. Mais nous ne pouvons divulguer de renseignements personnels que dans la mesure où la Loi sur la protection des renseignements personnels et la Loi sur l'accès à l'information nous y autorisent.

**Le sénateur Plamondon :** Que dites-vous aux consommateurs qui vous appellent, lorsque vous savez qu'il n'y aura pas d'enquête sur leurs plaintes? Leur expliquez-vous pourquoi? Leur dites-vous ce qu'il adviendra de leurs plaintes? Que leur dites-vous?

**M. German :** Nous nous attendons certes à ce que tous ceux qui traitent avec le public soient honnêtes. Je crois que nous le sommes. Par exemple, le surintendant Sliter et moi avons commencé notre carrière comme agents à battre le pavé. Les personnes avec qui nous faisons affaires sont des victimes, des citoyens moyens. C'est dans la nature même du travail des policiers. Nous nous sommes engagés à servir la population et nous faisons de notre mieux pour aider les citoyens. Je suis certain qu'il en va de même pour nos employés de première ligne. Ceux qui reçoivent les appels au programme PhoneBusters reçoivent une formation sur la façon de faire leur travail et comment traiter avec le public. Il faut être honnête quant aux attentes des gens. C'est difficile de dire aux gens qu'il n'y aura pas d'enquête sur leurs plaintes. Cela ne leur plaît guère.

**Le sénateur Plamondon :** Le dites-vous néanmoins?

**M. German :** Si nous ne leur disons pas, nous devrions le faire.

**Le sénateur Plamondon :** Le faites-vous?

**M. German :** Dans mon poste, je ne reçois pas personnellement les plaintes, mais je suis sûr que nous employes le leur disent. Sinon, s'il y a des cas où ils ne l'ont pas dit, ils l'auraient dû. La seule raison pour laquelle les agents de police ne fournissent pas aux gens tous les détails, c'est que c'est difficile. J'espère qu'ils le font. Nous devons éviter de créer des attentes qu'il y aura une enquête lorsque ce n'est pas le cas. Mais je ne saurais répondre pour tous ceux qui reçoivent des plaintes.

**Le président :** Merci, surintendant. Je veux que vous abordiez une question essentielle dont nous ont parlé un certain nombre de témoins, et surtout M. Brown, de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Il s'agit de la centralisation de vos efforts par l'entremise des EIPMF. M. Brown a parlé de regrouper les commissions de valeurs mobilières en une seule commission. Nous sommes, je crois, le seul pays de l'OCDE qui ne possède pas d'organisme central de réglementation. Par conséquent notre économie nationale n'est pas aussi efficace qu'elle le devrait. Mais il y a des obstacles à cette mesure. Il a dit que nous faisons des progrès et que cette mesure était inévitable. Vous l'avez entendu dire que nous n'avons pas atteint cet objectif et que la volonté politique n'existe pas pour y parvenir.

On the other side, there is a clear track if we choose to centralize prosecutions. We have heard that your establishment has hastened the harmonization of prosecutions through the various regulatory agencies across the country.

Can you give us the RCMP's view of the efficiency and effectiveness of having one central prosecutor? You heard me say this before. I wonder if you have had some time to think about it. Mr. Brown was gingerly supporting the idea, but he has a constitutional issue and a provincial issue. We have all heard that that would be more effective. We have heard that it would be more efficient. We have heard that it would be fairer to consumers. It would centralize these concerns and be more cost effective. What do you say about that?

**Mr. German:** I may be even more gingerly about it, but on the other hand, I do want to answer it as fully as I can. I think we have to look at a few basic premises, the first being regulatory versus criminal. Mr. Brown is definitely in the regulatory field. We do not pretend to be regulators or enforcing regulations. We are definitely in the criminal sphere. What we should be doing is criminal enforcement.

**The Chairman:** I think you heard me explain the differences between regulation and enforcement, his responsibility provincially and the Criminal Code.

**Mr. German:** Yes. We are looking at criminal enforcement. We very much have taken the view in the RCMP that the IMETs will take on cases that are primarily national interest cases. We do not feel that we are constrained by provincial borders in terms of the cases that we take on. The same thing applies in our commercial crime unit with large corporate cases. If we believe that there is a national interest dimension, we will investigate them even though it is in the Province of Ontario or Quebec, where they have their own provincial police forces. Fortunately, there is good cooperation with both the Sûreté du Québec and the anti-racket personnel in Ontario. That is one thing to keep in mind.

We work cooperatively with all of the securities commissions that we deal with. Whether there is one or a dozen is really a question for our political masters. It is not for me to answer. We will work with the system that we are given. One can draw one's own conclusions about whether it is easier to work with one or with twelve. Right now, we have good relationships with the securities commissions that we deal with.

When we work in the United States, we deal with the Securities and Exchange Commission. It is one regulator there.

Par contre, il nous est possible de centraliser les poursuites. On nous a dit qu'on a accéléré l'harmonisation des poursuites par l'entremise des divers organismes de réglementation du pays.

De l'avis de la GRC, serait-il efficient et efficace de centraliser les poursuites? Vous m'avez déjà entendu le dire. Je me demande si vous avez eu le temps d'y réfléchir. M. Brown s'est montré enthousiaste à cette idée, mais cela lui pose un problème du point de vue de la Constitution et des provinces. Nous avons tous entendu dire que ce serait plus efficace et plus efficient. On nous a dit que ce serait plus équitable pour les consommateurs. Si nous pouvions centraliser les poursuites, ce serait plus rentable. Qu'en pensez-vous?

**M. German :** Je suis peut-être encore plus prudent, mais par contre, je veux vous fournir une réponse aussi complète que possible. Il faudrait d'abord examiner quelques-uns des postulats de base, le premier étant d'ordre réglementaire plutôt que pénal. M. Brown travaille dans le domaine de la réglementation. Nous ne prétendons pas être un organisme de réglementation ou faire appliquer des règlements. Nous nous situons fermement dans le domaine pénal. Notre travail consiste à faire appliquer les lois en matière pénale.

**Le président :** Vous m'avez entendu expliquer les différences entre la réglementation et l'exécution des lois, entre ses responsabilités à l'échelle provinciale et le Code criminel.

**M. German :** Oui. Nous nous occupons de l'exécution des lois en matière pénale. La GRC est fermement d'avis que les EIPMF doivent s'occuper des dossiers qui sont principalement d'intérêt national. Nous ne nous sentons pas limités par les frontières provinciales quant aux dossiers que nous pouvons traiter. La même chose s'applique à notre section des délits commerciaux dans le cas des grandes sociétés. Si nous estimons que le dossier a une dimension nationale, nous faisons enquête, même si les actes criminels ont été commis en Ontario ou au Québec, deux provinces qui possèdent leurs propres services policiers. Heureusement, nous entretenons de bons liens de coopération avec la Sûreté du Québec et l'Escouade des crimes économiques de l'Ontario. Il ne faut pas oublier cet élément.

Nous travaillons en étroite collaboration avec toutes les commissions de valeurs mobilières avec qui nous traitons. Qu'il y ait une commission ou qu'il y en ait une douzaine, c'est à nos maîtres politiques d'en décider. Il ne m'appartient pas de répondre à cette question. Nous utiliserons le système tel qu'il est. Pour ce qui est de savoir s'il est plus facile de travailler avec une commission ou avec 12, chacun peut tirer ses propres conclusions. À l'heure actuelle, nous avons de bonnes relations avec les commissions de valeurs mobilières avec lesquelles nous travaillons.

Quand nous travaillons aux États-Unis, nous traitons avec la Securities and Exchange Commission. Aux États-Unis, il n'y a qu'un organisme de réglementation.



It is really a political issue that I am not in a position to respond to.

**The Chairman:** I understand that. Let us get to the heart of it. Lay aside the political decision. Let us look at it from a view towards an economic regulatory mechanism that acts more effectively and efficiently. Is it fair to say that it would be more effective, more efficient, more competitive and better for the community and the market as a whole to have one central prosecutor, in effect, or prosecutorial team, as opposed to being spread across the country in different jurisdictions and so on?

**Mr. German:** Again, senator, you are talking about the regulatory world.

**The Chairman:** No, I am talking about the criminal world.

**Mr. German:** In the criminal world, we are already prepared to deal with cases right across the country. If they are national interest cases, we will deal with them and do whatever we can within our resource base.

We also have to look at the prosecution component. I am distinguishing between police and prosecutors. There has been an important development, in that although Criminal Code prosecution is the responsibility of the provinces, recent amendments now allow the federal government to prosecute fraud. They are not doing it yet because they are working out protocols with the provinces, but in some ways that gives us the best of both worlds. We as the police can turn to the provinces and say, "Are you prepared to prosecute this?" If they are not, we can go to the feds and say, "Are you prepared to prosecute?" The federal Department of Justice is a partner in the IMETs. They are on our teams as counsel and are really gearing up to do those prosecutions that the provinces are not prepared to do.

**The Chairman:** Is it fair to say that we are moving inevitably to a more efficient prosecutorial system?

**Mr. German:** On the criminal side, I think that is correct, Mr. Chairman.

**The Chairman:** If there are no further questions or comments, I thank you, Chief Superintendent German and Superintendent Sliter. Your work is pioneering. We all agree that it is important work. We agree that you are running as fast as you can. We would like you to run faster because we are here to protect the consumer and to increase the confidence of foreign as well as domestic investors in our economy. Your work is crucial to that sense of legitimacy and credibility. We thank you for your work and your efforts. Keep it up. We will be pushing the powers that be to bring more political will to bear to make your work even more effective and efficient.

C'est en fait une question de politique et je ne suis pas en mesure d'y répondre.

**Le président :** Je comprends. Allons au cœur de la question et laissons de côté la décision politique. Voyons la chose sous l'angle d'un mécanisme de réglementation économique qui pourrait être plus efficace et plus efficient. Pourrait-on dire qu'il serait plus efficace, plus efficient, plus concurrentiel et meilleur pour la société et le marché dans son ensemble, d'avoir un système centralisé de poursuites, ou une équipe de poursuites, plutôt que de voir ces poursuites éparpillées d'un bout à l'autre du pays?

**M. German :** Encore une fois, sénateur, vous parlez du milieu réglementaire.

**Le président :** Non, je parle du milieu criminel.

**M. German :** Dans le milieu criminel, nous sommes déjà prêts à nous occuper des cas dans tout le pays. S'il s'agit de cas d'intérêt national, nous nous en occuperons et ferons ce que nous pourrions en fonction de nos ressources.

Nous devrions également tenir compte de l'aspect relatif aux poursuites. Je fais une distinction entre la police et les procureurs. Bien que la poursuite en vertu du Code criminel relève des provinces, des amendements récents ont engendré un virage important qui désormais permettent au gouvernement fédéral de poursuivre des cas de fraude. Étant donné que les protocoles avec les provinces sont toujours en cours, le gouvernement fédéral ne s'est pas encore prévalu de cette possibilité, mais cet outil nous donne, à certains égards, le meilleur des deux mondes. La police peut maintenant s'adresser aux provinces en leur demandant si elles sont prêtes à intenter des poursuites, et si la réponse est négative, elle peut maintenant demander la même chose au gouvernement fédéral. Le ministère de la Justice fait partie des EIPMF, où il joue le rôle de conseiller juridique et se prépare à engager des poursuites là où les provinces ne sont pas prêtes à le faire.

**Le président :** Pourrait-on dire que nous nous dirigeons forcément vers un système de poursuites plus efficace?

**M. German :** Pour ce qui est de l'aspect ce qui concerne le volet criminel, je dirais que oui, monsieur le président.

**Le président :** S'il n'y a plus de questions ou d'observations, j'aimerais vous remercier, surintendant principal German et surintendant Sliter. Vous faites un travail de pionnier. Nous sommes tous d'accord pour dire qu'il s'agit d'un travail important et que vous travaillez aussi vite que possible mais nous aimerions vous voir mettre les bouchées doubles parce que nous sommes ici pour protéger le consommateur et pour accroître la confiance de nos investisseurs étrangers et canadiens dans notre économie. Votre travail est un élément essentiel qui permet de donner à notre économie une certaine légitimité et crédibilité. Nous vous remercions de votre travail et de vos efforts. Continuez ce beau travail. Nous exercerons une certaine pression sur les autorités pour renforcer cette volonté politique qui rendra votre travail encore plus efficace et efficient.

**Mr. German:** Thank you for having us, senators.

**The Chairman:** Thank the commissioner. He has been very helpful in allowing us to have your evidence here.

**Mr. German:** We will do that, sir. We will also follow up on the two issues you mentioned. We will comment on Mr. Kyle's issue, and we will try to flesh out more of the statistics for you.

**The Chairman:** I appreciate that. Thank you so much.  
The committee adjourned.

**M. German :** Je vous remercie de nous avoir invités, messieurs les sénateurs.

**Le président :** Il faut remercier le commissaire. En permettant votre témoignage devant le comité, il a été très utile.

**M. German :** Entendu, monsieur. Nous avons également l'intention de donner suite aux deux questions que vous avez soulevées. Nous donnerons notre avis sur la question concernant M. Kyle et nous tâcherons de vous fournir de plus amples statistiques.

**Le président :** Je vous en saurais gré. Merci beaucoup.  
La séance est levée.





*Royal Canadian Mounted Police:*

Chief Superintendent Peter M. German, Director General,  
Financial Crime;

Superintendent J.R. (John) Sliter, Director, Integrated Market  
Enforcement Program, Federal and International Operations.

*Gendarmerie royale du Canada :*

Le surintendant principal Peter M. German, directeur général,  
Criminalité financière;

Le surintendant J.R. (John) Sliter, directeur, Program de l'équipe  
intégrée de la police des marchés, Opérations fédérales et  
internationales.



If undelivered, return COVER ONLY to:  
Public Works and Government Services Canada –  
Publishing and Depository Services  
Ottawa, Ontario K1A 0S5

En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –  
Les Éditions et Services de dépôt  
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

#### WITNESSES

**Wednesday, June 8, 2005**  
(Consumer issues arising in the financial services sector)

*Alternative Investment Management Association Limited:*

James McGovern, Chairman;

Gary Ostoich, Legal Counsel.

*Investment Dealers Association of Canada:*

Paul Bourque, Senior Vice-President, Member Regulation;

Louis Piergeti, Vice-President, Financial Compliance.

**Thursday, June 16, 2005**  
(Consumer issues arising in the financial services sector)

*Ontario Securities Commission:*

David Brown, Chair;

Wendy Dey, Director Communications.

(Continued on previous page)

#### TÉMOINS

**Le mercredi 8 juin 2005**  
(Les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers)

*Alternative Investment Management Association Limited :*

James McGovern, président;

Gary Ostoich, conseiller juridique.

*Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières :*

Paul Bourque, premier vice-président, Réglementation des membres;

Louis Piergeti, vice-président, Conformité financière.

**Le jeudi 16 juin 2005**  
(Les questions concernant les consommateurs dans le secteur des services financiers)

*Commission des valeurs mobilières de l'Ontario :*

David Brown, président;

Wendy Dey, directrice, Communications.

(Suite à la page précédente)













